«كتاب مهم لكاتب موهوب وشجاع... أنصح بشدة بقراءته، من المتخصصين وغير المتخصصين في علم الاقتصاد»

د. جلال أمين

# ٢٣

# حقيقة يخفونها عنك بخصوص الرأسمالية



ها-جوون تشانج

«كتاب ممتع، سهل القراءة، ومثير للتفكير» **الصنداي تايمز**

«لعل «ها-جوون تشانج» هو أشد نقاد العولمة تأثيرًا في العالم» **الفايننشل تايمز**

**في هذا الكتاب يقوم أحد أبرز مفكري اليوم بتدمير المسلَّمات الكبرى عن العالم الذي نعيش فيه.**

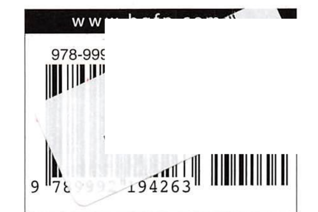
قد يكون لرأسمالية حرية السوق عيوبها، ولكن ليس لها بديل حقيقي - وهي في نهاية الأمر تجعلنا كلنا أكثر رخاء. الغرب أكثر فعالية وأحذق ماليًّا من العالم النامي. التكنولوجيا هي طريق التقدم بالنسبة إلى الجميع. أليس كذلك؟

خطأ. سوف يقلب هذا الكتاب كل حكمة اقتصادية سمِعتَها ومُسلَّم بها رأسًا على عقب. وهو يكشف الحقيقة وراء ما يخبرونك هم به، ويُريك كيف يعمل النظام حقًّا، مثلًا:

- ليس هناك شيء اسمه حرية السوق.
- العولمة لا تجعل العالم أغنى.
- نحن لا نعيش في عالم رقمي - لقد غيَّرت الغسَّالة العالم أكثر مما فعل الإنترنت.
- البلدان الفقيرة أكثر ريادة للأعمال من البلدان الغنية.
- المديرون الأعلى أجرًا لا يحققون نتائج أفضل.

يُثبت هذا الكتاب، المثير والمليء بالحقائق عن المال والمساواة والحرية والجشع، أن «حرية السوق» الحالية ليست فقط ضد خير الناس، بل هي كذلك طريقة قاصرة لإدارة الاقتصادات. وهنا يضع «تشانج» البدائل، ويبين أن هناك طريقًا أفضل.

«ها-جوون تشانج» متخصص في اقتصاد التنمية، وأستاذ محاضر في اقتصاد التنمية السياسي بجامعة «كامبردج». في عام ٢٠٠٥، مُنِح جائزة «فاسيلي ليونتييف» لتوسيع آفاق الفكر الاقتصادي.







تصميم الغلاف: عمر الكفراوي


٢٣
حقيقة يخفونها عنك
بخصوص الرأسمالية

إلى «هي-جيونج» و«يونا» و«جن-جيو»

صدرت الطبعة العربية الأولى عام ٢٠١٣ عن
دار بلومزبري ـ مؤسسة قطر للنشر
مؤسسة قطر، فيلا رقم ٣، المدينة التعليمية
صندوق بريد ٥٨٢٥
الدوحة، دولة قطر
www.bqfp.com.qa

*23 Things They Don't Tell You about Capitalism*


الترقيم الدولي: 9789992194263

٢ ٤ ٦ ٨ ١٠ ٩ ٧ ٥ ٣ ١

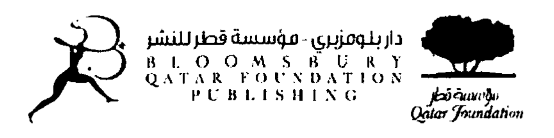
ها-جوون تشانج

# ٢٣

# حقيقة يخفونها عنك بخصوص الرأسمالية

ترجمة

محمد فتحي كلفت



## ٧ طرق لقراءة «٢٣ حقيقة يخفونها عنك بخصوص الرأسمالية»

الطريقة ١ : إن لم تكن حتى متأكدًا ما هي الرأسمالية، اقرأ:
الحقائق ١ و٢ و٥ و٨ و١٣ و١٦ و١٩ و٢٠ و٢٢

الطريقة ٢ : إن كنت تعتقد أن السياسة مضيعة للوقت، اقرأ:
الحقائق ١ و٥ و٧ و١٢ و١٦ و١٨ و١٩ و٢١ و٢٣

الطريقة ٣: إن رُحت تتساءل لماذا لا يبدو أن حياتك تتحسن على الرغم من دخل آخذ في الارتفاع وتقنيات آخذة في التطور، اقرأ:
الحقائق ٢ و٤ و٦ و٨ و٩ و١٠ و١٧ و١٨ و٢٢

الطريقة ٤ : إن كنت تعتقد أن بعض الناس أغنى من غيرهم لأنهم أقدر وأفضل تعليمًا وأكثر إقبالًا على المشاريع، اقرأ:
الحقائق ٣ و١٠ و١٣ و١٤ و١٥ و١٦ و١٧ و٢٠ و٢١

الطريقة ٥: إن أردت أن تعرف السبب في كون البلدان الفقيرة فقيرة، وكيف يمكنها أن تصبح أغنى، اقرأ:
الحقائق ٣ و٦ و٧ و٨ و٩ و١٠ و١١ و١٥ و١٧ و٢٣

الطريقة ٦ : إن كنت تعتقد أن العالم مكان ظالم ولكن ليس في يدك الكثير لتفعله، اقرأ:
الحقائق ١ و٢ و٣ و٤ و٥ و١١ و١٣ و١٤ و١٥ و٢٠ و٢١

الطريقة ٧: اقرأ الحقائق كاملة بالترتيب الآتي...

## المحتويات

# تقديم

هذا كتاب مهم لكاتب موهوب وشجاع.

أهمية الكتاب تتجاوز ما يدل عليه عنوانه. فالعنوان يوحي بأن الكتاب يحتوي على نقد للنظام الرأسمالي، ويكشف عن خطأ الكثير من الأفكار الشائعة التي تُقدَّم لتبرير هذا النظام. نعم، نجد هذا في الكتاب، ولكننا نجد أيضًا أشياء أخرى كثيرة لا تقل أهمية، وربما كانت أكثر جدَّة وأكثر تحديًا للأفكار السائدة.

الكتاب مثلًا يثير شكوكًا وجيهة للغاية في الدور الذي يلعبه التعليم في تحقيق التقدم الاقتصادي (وبدا أنه يشكك في أهميته لأهداف أخرى)، بل ويشكك في أهمية الاقتصاديين أنفسهم لتحقيق هذا التقدم، وفي الزعم بأن الناس في البلدان الفقيرة أقل استعدادًا للمخاطرة وتجريب الجديد، والزعم بأن هذا هو سبب فقرهم، إلخ.

وفي نقده للأفكار الشائعة المدافعة عن الرأسمالية، لا يكتفي المؤلف بالتدليل على الدور المهم الذي لعبه تدخل الدولة في تحقيق التقدم الاقتصادي السريع في عديد من الدول، بل ويشكك في بعض المسلَّمات الشائعة، مثل أن الفرد يعرف دائمًا ما يحقق مصلحته، أو أنه دائمًا أكثر ذكاءً من الدولة في اختيار أفضل الطرق للتقدم، أو أن نظام التخطيط قد ظهر ضرره ومن ثَمَّ تم هجره، إلخ.

إلى جانب الموهبة التي أهلت الكاتب للشك في صحة مثل هذه المسلَّمات، فإنه وجد أيضًا الشجاعة لمصارحتنا بشكوكه، كما أنه نقل ذلك بسلاسة ووضوح وظرف نادرًا أن تتوفر كلها لكاتب واحد. ومن حُسن حظنا أن قام بترجمته إلى العربية مترجم على هذا القدر العالي من الكفاءة والذكاء.

كتاب أنصح بشدة بقراءته، من المتخصصين وغير المتخصصين في علم الاقتصاد، وأعتقد أن نفعه سيتجاوز بكثير أثره المباشر في رصد بعض الأخطاء الشائعة المتعلقة بمزايا حرية السوق.

د. جلال أمين

# شكر وتقدير

لقد أفادني كثيرون وأنا أؤلف هذا الكتاب. فبعد أن لعب «إيفان مالكايهي»، وكيلي للنشر، ذلك الدور المحوري في إخراج كتابي السابق، «السامريون الطالحون»، الذي ركَّز على العالم النامي، منحني تشجيعًا دائمًا على تأليف كتاب آخر لجمهور أوسع. أما «بيتر جنا»، محرري في دار «بلومزبري» في الولايات المتحدة الأمريكية، فلم يكتفِ بتقديم آراء تحريرية قيمة، بل لعب أيضًا دورًا جوهريًّا في تحديد جو الكتاب عندما تفتق ذهنه عن العنوان، «٢٣ حقيقة يخفونها عنك بخصوص الرأسمالية»، بينما كنت أضع تصورًا لمحتوى الكتاب. وقاد «ويليام جودلاد»، محرري في دار «آلن لين»، العمل التحريري وأنجز عملًا رائعًا بتسيير كل الأمور كما يجب.

قرأ عدة أشخاص فصولًا من الكتاب وقدموا تعليقات مفيدة. قرأ «دنكان جرين» الفصول كلها وأشار عليَّ بنصائح شديدة الفائدة، سواء من ناحية المضمون أو من ناحية التحرير. وقرأ «جف هاركورت» و«ديباك نايار» عديدًا من الفصول وقدما نصائح محنكة. كذلك قرأ «ديرك بيزيمر»، و«كريس كريمر»، و«شايلاجا فينل»، و«باتريك إمام»، و«ديبورا جونستون»، و«إمي كلاتسكن»، و«باري لن»، و«كينيا بارسونز»، و«بوب روثورن» فصولًا مختلفة وأعطوني تعليقات ثمينة.

ومن دون عون الباحثين المساعدين القادرين، لما تمكَّنت من الحصول على كل المعلومات التفصيلية التي بُني عليها الكتاب. وأتوجه بالشكر إلى (بالترتيب الألفبائي): «بارجاف أدفاريو»، و«حسن أكرم» و«أنطونيو أندريوني»، و«يورندرا باسنيت»، و«فرانشسكا راينهارت»، و«محمد عرفان»، و«فيرايوث كانتشوتشات» لمساعدتهم.

كما أود أن أشكر «سيونج-إل جيونج»، و«بوم لي»، على توفيرهما للبيانات غير المتيسرة.

وأخيرًا وليس آخرًا، أشكر أسرتي، التي من دون دعمها وحبها ما كان للكتاب أن ينجز. لم تكتفِ «هي-جيونج»، زوجتي، بمنحي دعمها العاطفي القوي وأنا أؤلف الكتاب، بل قرأت أيضًا جميع الفصول وساعدتني في صياغة حُججي على نحو أكثر تماسكًا وأيسر على القُراء. وقد سرني سرورًا بالغًا أن أرى ابنتي، «يونا»، عندما طرحتُ بعض أفكاري عليها، تستجيب بنضج فكري مدهش بالنسبة إلى سن الرابعة عشرة. كما أمدني ابني «جن-جيو» ببعض الأفكار الشائقة جدًّا وكذلك بكثير من الدعم المعنوي لهذا الكتاب. وأنا أُهدي الكتاب إلى ثلاثتهم.

# مقدمة

يتناثر الاقتصاد العالمي أشلاء ممزقة. وبينما حالَ الحفز الضريبي والنقدي ذو النطاق غير المسبوق دون تحول التداعي المالي لعام ٢٠٠٨ إلى انهيار شامل للاقتصاد العالمي، لا يزال التهاوي العالمي لعام ٢٠٠٨ ثاني أكبر أزمة اقتصادية في التاريخ، بعد الكساد العظيم. وقت كتابة هذه السطور (مارس ٢٠١٠)، وحتى مع إعلان البعض نهاية الهبوط، ليس التعافي المستديم مؤكدًا بأي حال من الأحوال. ففي غياب إصلاحات مالية، أدت سياسات نقدية وضريبية فضفاضة إلى فقاعات مالية جديدة، بينما يتضور الاقتصاد الحقيقي جوعًا إلى المال. إذا انفجرت هذه الفقاعات، قد يسقط الاقتصاد العالمي في هبوط آخر («مزدوج» أو «انتكاسي»). وحتى إذا استدام التعافي، فإن توابع الأزمة ستظل محسوسة لسنوات. وقد تمضي عدة سنوات قبل أن يعيد القطاعان الشركاتي والأسري الاستهلاكي بناء كشوف حساباتهما. وسوف تُجبَر الحكومات بسبب العجوزات الضخمة في الميزانية، التي خلقتها الأزمة، على خفض استثماراتها العامة واستحقاقات الرفاه خفضًا يعتد به، ما سيؤثر سلبًا على النمو الاقتصادي، ومكافحة الفقر، والاستقرار الاجتماعي - ربما لعقود. وبعض من فقدوا وظائفهم ومنازلهم خلال الأزمة قد لا يلحقون بالمَتْن الاقتصادي مرة أخرى. وهذه توقعات مُرعبة.

لقد نشأت هذه النكبة في آخر المطاف عن أيديولوجيا حرية السوق التي حكمت العالم منذ عقد ١٩٨٠. لقد قيل لنا إن الأسواق، لو تُركت لحالها، سوف تثمر النتاج الأنجع والأعدل. الأنجع لأن الأفراد يعرفون خير المعرفة كيف ينتفعون بالموارد التي يسيطرون عليها، والأعدل لأن عملية السوق التنافسية تضمن أن يكافأ الأفراد وفقًا لإنتاجيتهم. لقد قيل لنا إن العمل التجاري يجب أن يُمنح أقصى درجة من الحرية. فالمؤسسات التجارية،

كونها الأقرب إلى السوق، تعرف ما الأفضل لصالح أعمالها. ولو تركناها تفعل ما تريد، سيصل خلق الثروة إلى أقصى حدوده، وسيعود بالنفع على بقية المجتمع كذلك. قيل لنا إن التدخل الحكومي في الأسواق لن يأتي من ورائه إلا تقليل فعاليتها. فالتدخل الحكومي مصمَّم في الأغلب للحد من نطاق خلق الثروة ذاته لأغراض مساواتية ضالة. وحتى عندما لا يكون كذلك، فإن الحكومات تعجز عن تحسين نتائج السوق، إذ لا هي تملك المعلومات الضرورية ولا الحوافز الدافعة لأخذ قرارات تجارية جيدة. وباختصار، قيل لنا أن نضع كل ثقتنا في السوق ونبتعد عن طريقها.

استحدثت معظم البلدان، متَّبعة هذه النصيحة، سياسات حرية السوق عبر العقود الثلاثة الماضية ـ خصخصة المؤسسات الصناعية والمالية المملوكة للدولة، وتخفيف ضوابط المالية والصناعة، ولَبْرَلة التجارة والاستثمار الدوليين، وخفض ضرائب الدخل ومدفوعات الرفاه. قد تخلق هذه السياسات مؤقتًا، باعتراف مناصريها، بعض المشاكل، من قبيل ارتفاع التفاوت، ولكنها في النهاية ستجعل الجميع في حال أفضل عن طريق خلق مجتمع أكثر حركية وأثرى. كان المجاز المستعمل: أمواج المد ترفع جميع القوارب معًا.

كانت نتيجة هذه السياسات على طرف نقيض من النتيجة الموعودة. لِنَنْسَ للحظة التداعي المالي، الذي سيترك ندوبه على العالم لعقود آتية. فقبل ذلك، وبغير علم أغلبية الناس، كانت سياسات حرية السوق قد تسببت في نمو أبطأ وتفاوت آخذ في الارتفاع وعدم استقرار متصاعد في معظم البلدان. في كثير من البلدان الغنية، توارت هذه المشاكل خلف قناع من التوسع الائتماني الضخم؛ وهكذا طُمست حقيقة أن الأجور الأمريكية بقيت راكدة وساعات العمل ازدادت منذ عقد ١٩٧٠ طمسًا مريحًا بواسطة الشراب القوي المتمثل في الفورة الاستهلاكية المتغذية على الائتمان. كانت المشاكل سيئة بما فيه الكفاية في البلدان الغنية، لكنها كانت أوخم حتى من ذلك في العالم النامي. فقد ركدت مستويات المعيشة في أفريقيا جنوب الصحراء للعقود الثلاثة الماضية، بينما شهدت أمريكا اللاتينية تراجع معدل نمو دخل الفرد فيها بنسبة الثُّلُثين خلال هذه الفترة. هناك بعض البلدان النامية التي نمت بسرعة (وإنْ بتفاوت حثيث الارتفاع) خلال هذه الفترة، مثل الصين والهند، لكن هذه هي تحديدًا البلدان التي، بينما تُجري لَبْرَلة جزئية، رفضت استحداث سياسات لحرية السوق بشكل مكتمل الأركان.

وهكذا، فما أخبرنا به القائلون بحرية السوق ـ أو، كما يطلق عليهم غالبًا، الاقتصاديون النيوليبراليون ـ كان في أفضل الأحوال صحيحًا جزئيًا وفي أسوأها خطأ تمامًا. وكما سأبين على مدار هذا الكتاب، فإن «الحقائق» التي يبثها المؤمنون العقائديون بحرية السوق قائمة على افتراضات كسولة ورؤى قصيرة النظر، إنْ لم يكن بالضرورة على أغراض شخصية. إن هدفي من هذا الكتاب هو أن أخبرك ببعض الحقائق الجوهرية عن الرأسمالية لن تسمعها من القائلين بحرية السوق.

ليس هذا الكتاب بيانًا تأسيسيًا مناهضًا للرأسمالية. فأن تكون ناقدًا لأيديولوجية حرية السوق شيء وأن تكون ضد الرأسمالية شيء آخر. فعلى الرغم من مشاكل الرأسمالية وحدودها، أعتقد أنها لا تزال هي أفضل نظام اقتصادي اخترعته البشرية. ونقدي موجه إلى نسخة بعينها من الرأسمالية هيمنت على العالم في العقود الثلاثة الماضية، أي رأسمالية حرية السوق. وهذه ليست الطريقة الوحيدة لإدارة الرأسمالية، وقطعًا ليست الأمثل، كما يبين سجل العقود الثلاثة الماضية. يبين الكتاب أن هناك طرقًا يجب جعل الرأسمالية أفضل بها، وأن ذلك ممكن.

حتى إذا كانت أزمة ٢٠٠٨ قد جعلتنا نتشكك جديًا في الطريقة التي تدار بها اقتصاداتنا، فإن أغلبنا لا يمضي وراء هذه التشككات لأننا نعتقد أنها تخص الخبراء. وهي كذلك في حقيقة الأمر ـ على مستوى واحد. فالإجابات الدقيقة تتطلب بالفعل معرفة حول قضايا فنية عديدة، كثير منها معقد إلى درجة تجعل الخبراء أنفسهم يختلفون عليها. فمن الطبيعي إذن ألا يملك معظمنا الوقت أو التدريب اللازم لنتعلم كل التفاصيل الفنية قبل أن يمكننا النطق بحكمنا على فعالية «تارب» (TARP) (برنامج إنقاذ الأصول المتعثرة)، أو الضرورة من مجموعة العشرين، أو الحكمة من تأميم المصارف أو المستويات اللائقة لرواتب الإداريين. وعندما يتعلق الأمر بأشياء كالفقر في أفريقيا، أو نظام عمل «منظمة التجارة العالمية»، أو قواعد كفاية رأس المال لدى «مصرف التسويات الدولية»، يتوه أغلبنا في الحقيقة.

على كل حال، ليس من الضروري أن نفهم كل التفاصيل الفنية من أجل فهم ما يجري في العالم وممارسة ما أسميه «مواطَنة اقتصادية نشطة» في مطالبة من يشغلون مناصب اتخاذ القرار بأخذ مسارات التحرك الصحيحة. فنحن، في نهاية المطاف، نصدر أحكامًا

على كل أنواع القضايا الأخرى على الرغم من افتقارنا إلى الخبرة الفنية. فلا نحتاج أن نكون علماء أوبئة خبراء لكي نعرف أنه يتوجب توفر مواصفات للنظام الصحي في مصانع الأغذية والجزارات والمطاعم. وإصدار الأحكام بشأن الاقتصاد ليس مختلفًا: فما إن تعرف المفاهيم المفتاحية والحقائق الأساسية، يمكنك إصدار بعض الأحكام الوجيهة من دون الإلمام بالتفاصيل الفنية. الشرط المسبق الوحيد هو أن تكون مستعدًّا لخلع تلك النظارة الوردية التي يحب لك أصحاب العقيدة النيوليبرالية أن تلبسها يوميًّا. النظارة تجعل العالم يبدو بسيطًا وجميلًا، ولكن فلترفعها وتحدق في نور الحقيقة المبهر الصافي.

ما إن تعرف أنه ليس ثمة حقًّا شيء اسمه حرية السوق، فلن يخدعك أناس من شأنهم أن يُدينوا عملية تنظيم قانوني على أساس أنها تجعل السوق «غير حرة» (انظر **الحقيقة ١**). وعندما تعلم أن الحكومات الكبيرة والنشطة يمكنها أن ترتقي بالدينامية الاقتصادية، بدلًا من أن توهنها، سترى أن انعدام الثقة في الحكومة واسع الانتشار لا مبرر له (انظر **الحقيقتين ١٢ و٢١**). والعلم بأننا لا نعيش في اقتصاد معرفة ما بعد صناعي سيدفعك إلى التساؤل حول الحكمة من إهمال التدهور الصناعي لبلد، أو حتى الترحيب الضمني به، كما فعلت بعض الحكومات (انظر **الحقيقتين ٩ و١٧**). وما إن تدرك أن الاقتصاد من أعلى إلى أسفل (اقتصاد التقاطُر) غير صالح، سترى الإعفاءات الضريبية المفرطة لصالح الأغنياء على حقيقتها ـ طريقة بسيطة لإعادة توزيع الدخل إلى الأعلى، أكثر منها طريقة لجعلنا جميعًا أغنى، كما قيل لنا (انظر **الحقيقتين ١٣ و٢٠**).

لم يكن ما حل باقتصاد العالم حادثًا عرضيًّا أو نتيجة لقوى تاريخية لا تقاوم. ولم يكن بسبب قانون حديدي ما مِن قوانين السوق أنْ أخَذت الأجور في الركود وساعات العمل في الارتفاع بالنسبة إلى معظم الأمريكيين، بينما كان المديرون والمصرفيون يزيدون دخلهم زيادة هائلة (انظر **الحقيقتين ١٠ و١٤**). ولم يكن التقدم غير القابل للإيقاف في تقنيات الاتصالات والنقل هو ببساطة السبب في تعرضنا لقوى تنافس دولي متزايدة، وأننا مضطرون للقلق بشأن أمننا الوظيفي (انظر **الحقيقتين ٤ و٦**). ولم يكن حتميًّا أن القطاع المالي أخذ ينفصل أكثر فأكثر عن الاقتصاد الحقيقي في العقود الثلاثة الماضية، ليخلق في النهاية الفاجعة الاقتصادية التي حلت بنا اليوم (انظر **الحقيقتين ١٨ و٢٢**). ولا قوى بنيوية غير قابلة للتغيير ـ المناخ المداري أو الموقع الجغرافي التعيس أو الثقافة المتخلفة ـ هي السبب الرئيسي في فقر البلدان الفقيرة (انظر **الحقيقتين ٧ و١١**).

إن القرارات البشرية، على الأخص القرارات التي يتخذها من يملكون سلطة وضع القواعد، تجعل الأمور تحدث على النحو الذي تحدث عليه، كما سأشرح. فحتى لو لم يكن هناك صانع قرار واحد بوسعه التأكد من أن أفعاله ستؤدي دائمًا إلى النتائج المرغوبة، فإن القرارات التي اتخذت ليست حتمية بمعنى من المعاني. نحن لا نعيش في أفضل عالم ممكن. فلو كانت قرارات مختلفة قد اتخذت، لكان العالم مكانًا مختلفًا. ونظرًا لهذا، فنحن في حاجة إلى أن نسأل: هل قامت القرارات التي يتخذها الأغنياء وأصحاب السلطة على منطق وجيه وأدلة متماسكة؟ فقط عندما نفعل ذلك يكون بإمكاننا مطالبة الشركات والحكومات والمنظمات الدولية بالأفعال الصائبة. فمن دون مواطنتنا الاقتصادية النشطة، سنكون دائمًا ضحايا لأناس ذوي قدرة أعظم على اتخاذ القرارات، سيقولون لنا إن الأمور يتعين أن تحدث بهذا الشكل ومن ثمَّ فليس باستطاعتنا تغييرها، مهما بدت قبيحة وظالمة.

المراد من هذا الكتاب أن يُعد القارئ بعتاد من فهم الكيفية الحقيقية التي تسير بها الرأسمالية، وكيف يمكن جعلها تعمل بصورة أفضل. غير أنه ليس كتابًا على غرار كتب «علم الاقتصاد للأغبياء». فهو يحاول أن يكون في الوقت نفسه أبسط من ذلك كثيرًا وأطمح كثيرًا.

هو أقل من أن يكون علم الاقتصاد للأغبياء، لأنني لا أخوض في كثير من التفاصيل الفنية التي سيضطر حتى كتاب مدخلي أساسي في الاقتصاد لشرحها. غير أن هذا الإهمال للتفاصيل الفنية ليس سببه أنني أعتقدها فوق طاقة قرائي. فعلم الاقتصاد قوامه ٩٥ في المائة من الأشياء البدهية التي يتم تعقيدها، وحتى بالنسبة إلى الـ٥ في المائة الباقية، فمنطقها الجوهري، إن لم يكن التفاصيل الفنية كلها، يمكن شرحه بلغة واضحة العبارات. وإنما السبب ببساطة هو اعتقادي أن الطريقة المثلى لتعلم مبادئ الاقتصاد هي باستخدامها لفهم المشاكل التي تعني القارئ في المقام الأول. ومن ثمَّ فإنني أكتفي بتقديم التفاصيل الفنية عندما تكون ذات صلة، وليس على نحو منهجي على طريقة الكتب الدراسية.

ولكن الكتاب في حين أنه ميسَّر تمامًا للقراء غير المتخصصين، يمثل أكثر بكثير من كتاب علم الاقتصاد للأغبياء. وهو في حقيقة الأمر يغوص أعمق بكثير من كتب اقتصادية متقدمة كثيرة، من حيث إنه يضع موضع البحث كثيرًا من النظريات الاقتصادية المستقرة والحقائق التجريبية التي تعتبرها تلك الكتب من المسلَّمات. وبينما قد يبدو تعجيزًا أن

نطلب من قارئ غير متخصص مراجعة نظريات يؤيدها «الخبراء» والتشكك في الحقائق التجريبية المقبولة لدى معظم المحترفين في المجال، ستكتشف أن هذا في الواقع أسهل بكثير مما يبدو، بمجرد أن تتوقف عن افتراض أن ما يعتقده معظم الخبراء صحيح حتمًا.

أغلب القضايا التي أناقشها في الكتاب ليست لها حلول بسيطة. وفي حقيقة الأمر، تتمثل فكرتي الرئيسية في انعدام أي حل بسيط، على خلاف ما يريد لك اقتصاديو حرية السوق تصديقه. لكن ما لم نواجه هذه القضايا، لن ندرك كيف يسير العالم حقًا. وما لم نفهم ذلك، لن نتمكن من الدفاع عن مصالحنا، ناهيك عن تحقيق خير أكبر كمواطنين يمارسون المواطَنة الاقتصادية النشطة.

## الحقيقة ١

# ليس هناك شيء اسمه حرية السوق

### ما يقولونه لك

الأسواق في حاجة لأن تكون حرة. عندما تتدخل الحكومة وتملي ما يجوز وما لا يجوز أن يفعله المساهمون في السوق المالية، يتعذر تدفق الموارد بحيث يستفاد منها بأنجع صورة. فإذا لم يُسمح للناس بأن يفعلوا الأشياء التي يجدونها أكثر ربحية، يفقدون حافز الاستثمار والابتكار. وهكذا، إذا وضعت الحكومة سقفًا على إيجارات السكن، سيفقد مُلاك العقارات حافز صيانة أملاكهم أو بناء عقارات جديدة. أو إذا قيدت الحكومة أنواع الأدوات المالية التي يجوز بيعها، فإن الطرفين المتعاقدين اللذين كان يمكن لكليهما أن ينتفعا من التعاملات المبتكرة التي تشبع حاجاتهما الفردية ذات الطابع الخاص لن يستطيعا جني المكاسب المحتملة للتعاقد الحر. لا بد أن يُترك الناس «أحرارًا في الاختيار»، على نحو ما ذهب إليه عنوان الكتاب الشهير لـ«ملتون فريدمان» المبشِّر بحرية السوق.

### ما لا يقولونه لك

حرية السوق ليس لها وجود. فلكل سوق بعض القواعد والحدود التي تقيد حرية الاختيار. ولا تبدو السوق حرة إلا لأننا نقبل بقيودها الضمنية قبولًا غير مشروط إلى درجة أننا نعجز عن رؤيتها. ولا يمكن أن نحدد بموضوعية إلى أي مدى تكون إحدى الأسواق «حرة». إنه تحديد سياسي. إن الزعم المعتاد من قِبَل الاقتصاديين القائلين بحرية السوق ومفاده أنهم يحاولون الدفاع عن السوق ضد التدخل الحكومي المسيَّس هو زعم باطل. فالحكومة متورطة دائمًا وأولئك القائلون بحرية السوق لهم دوافع سياسية مثل الجميع.

وتخطي الأسطورة القائلة بأن هناك شيئًا من قبيل «سوق حرة» مُعرَّفة بموضوعية هو الخطوة الأولى نحو فهم الرأسمالية.

### يجب أن يكون العمل حرًا

في ١٨١٩ طُرح على جدول الأعمال في البرلمان البريطاني تشريع جديد لفرض ضوابط على عمالة الأطفال، «قانون تنظيم محالج الأقطان». كان التنظيم المطروح بالمقاييس الحديثة مسًا هيِّنًا. كان سيحظر توظيف الأطفال الصغار ـ أي الأطفال تحت سن التاسعة. أما الأطفال الأكبر (البالغون من العمر ما بين العاشرة والسادسة عشرة) فسيظل مسموحًا لهم بالعمل، ولكن مع قَصْر ساعات عملهم على اثنتي عشرة ساعة كحد أقصى (أجل، لقد كانوا حقًا يريدون الرفق بأولئك الصغار). كانت القواعد الجديدة تسري فقط على محالج الأقطان، التي كان معترفًا بأنها خطرة بصورة استثنائية على صحة العمال.

تسبب المقترح في جدل هائل، فقد رآه المعارضون ماسًّا بقدسية حرية التعاقد ومدمرًا بهذا لأساس حرية السوق ذاته. وفي سياق مناقشة هذا التشريع، عارضه بعض أعضاء «مجلس اللوردات» على أساس أن «العمل يجب أن يكون حرًّا». وكانت حجتهم تقول: الأطفال يريدون العمل (ويحتاجونه)، وأصحاب المصانع يريدون توظيفهم، فما المشكلة؟

واليوم، فإن عتاة مناصري حرية السوق في بريطانيا أو البلدان الغنية الأخرى ما كانوا ليفكروا في العودة إلى عمالة الأطفال كجزء من حزمة إجراءات لَبْرَلة السوق التي يريدونها بشدة. غير أنه حتى أواخر القرن التاسع عشر أو بواكير القرن العشرين، عندما استُحدثت أولى الضوابط الجادة على عمالة الأطفال في أوروبا وأمريكا الشمالية، حكم أناس محترمون كثيرون على ضبط عمالة الأطفال بأنه مخالف لمبادئ حرية السوق.

بهذه النظرة، فإن «حرية» السوق، كالجمال، تختلف من عين إلى عين. فإذا كنت تؤمن بأن حق الأطفال في عدم الاضطرار إلى العمل أهم من حق أصحاب المصانع في التمكن من أن يستخدموا مقابل أجر أيًا من يجدونه أربح، فإنك لن ترى الحظر على عمالة الأطفال بمثابة تعدٍّ على حرية سوق العمل. وإذا كنت تؤمن بالعكس، سترى سوقًا «غير حرة»، موثقة بأغلال ضوابط حكومية سيئة التقدير.

لسنا مضطرين إلى العودة قرنين إلى الوراء لنرى الضوابط التي نعتبرها اليوم من

المسلَّمات (ونقبلها باعتبارها «شوشرة» في إطار حرية السوق) والتي واجهت تحديًا جديًّا باعتبارها إضعافًا لحرية السوق، عند استحداثها أول مرة. فعندما ظهرت الضوابط البيئية (مثلًا: الضوابط المفروضة على السيارات وانبعاثات المصانع) منذ بضعة عقود، عارضها كثيرون باعتبارها تعديات خطيرة على حريتنا في الاختيار. وقد تساءل معارضوها: إذا أراد الناس أن يقودوا سيارات أكثر تلويثًا للبيئة أو إذا وجدت المصانع أن أساليب الإنتاج الأكثر تلويثًا للبيئة أكثر ربحية، فلماذا يفترض أن تمنعهم الحكومة من هذه الاختيارات؟ واليوم، يقبل معظم الناس هذه الضوابط باعتبارها «طبيعية». فهم يؤمنون بأننا نحتاج إلى تقييد الأفعال التي تضر بالآخرين، مهما كانت غير مقصودة (كالتلوث). كما يتفهمون أن الاستفادة من موارد طاقتنا بحرص هو تصرف رشيد، إذ إن كثيرًا منها غير متجدد. ولعلهم يؤمنون بأن تقليل الأثر البشري على تغير المناخ أمر منطقي أيضًا.

وإذا أمكن النظر إلى السوق الواحدة نفسها فيرى فيها الناس باختلافهم درجات متفاوتة من الحرية، تنعدم حقًّا أي طريقة موضوعية لتحديد مدى حرية تلك السوق. وبعبارة أخرى، فإن حرية السوق وهم. وإذا كانت بعض الأسواق تبدو حرة، فذلك فقط لأننا نقبل تمام القبول الضوابط التي تؤمِّنها بحيث تصبح هذه الضوابط غير مرئية.

**أوتار البيانو وأساتذة الكونجفو**

مثل أناس كثيرين، أبهرني في طفولتي كل أساتذة الكونجفو متحَدُّو الجاذبية في أفلام هونج كونج. وكأطفال كثيرين، إن صدق ظني، منيت بخيبة أمل مريرة عندما علمت أن أولئك الأساتذة كانوا في واقع الأمر يتعلقون بأوتار البيانو.

إن حرية السوق شبيهة بهذا بعض الشيء. فنحن نقبل شرعية ضوابط بعينها قبولًا كاملًا إلى حد أننا لا نراها. وعند فحصها بعناية أكبر، تنكشف الأسواق عن قواعد تؤمنها ـ وعن كثير من هذه القواعد.

فهناك أصلًا نطاق هائل من القيود على ما يمكن التجارة فيه، وليس فقط قوانين حظر الأشياء «البدهية» من قبيل العقاقير المخدرة أو الأعضاء البشرية. فالأصوات الانتخابية والوظائف الحكومية والقرارات القانونية ليست للبيع، علنًا على الأقل، في الاقتصادات الحديثة، على الرغم من أنها كانت كذلك في معظم البلدان في الماضي. وقد لا يكون

من المعتاد شراء مقاعد في الجامعة، مع أنه في بعض البلدان يمكن للمال أن يشتريها ـ إما بالدفع لأعضاء لجان القبول (بشكل غير قانوني) وإما بالتبرع بالمال للجامعة (بشكل قانوني). وتحظر بلاد كثيرة المتاجرة في الأسلحة النارية أو الكحول. وفي المعتاد يتعين ترخيص الأدوية ترخيصًا صريحًا من قبل الحكومة، بناء على ثبوت أمانها، قبل أن يتسنى تسويقها. كل هذه الضوابط يُحتمل أن تكون خلافية ـ بالضبط كما كان بيع البشر (تجارة العبيد) منذ قرن ونصف.

كما أن هناك قيودًا على هوية من يجوز له المشاركة في الأسواق. فقانون ضبط عمالة الأطفال يحظر الآن دخول الأطفال سوق العمل. ويُشترط الحصول على رخص لممارسة مهن لها آثار حاسمة على الحياة الإنسانية، كالطب والمحاماة (قد تصدرها أحيانًا جمعيات مهنية لا الحكومة). ولا يسمح كثير من البلدان إلا للشركات التي يزيد رأس مالها على قدر معين بأن تنشئ المصارف. وحتى البورصة، التي كان تهافت تنظيمها سببًا في الهبوط العالمي لعام ٢٠٠٨، لها ضوابط تحدد من يجوز له التعامل. ليس بوسعك أن تظهر ببساطة في بورصة نيويورك بحقيبة أسهم وتبيعها. فمن اللازم أن تستوفي الشركات شروط الإدراج، لتوافق مواصفات المراجعة المالية الصارمة عبر عدد محدد من السنوات، قبل أن يجوز لها عرض أسهمها للتداول. وتداول الأسهم لا يجريه سوى سماسرة ومتعاملون مرخصون.

وشروط التجارة محددة أيضًا. كان أحد الأشياء التي أدهشتني أول ما جئت إلى بريطانيا في منتصف عقد ١٩٨٠ هو أن بوسع المرء المطالبة برد كامل ثمن منتج لم يعجبه، حتى إن لم يكن معيبًا. في ذلك الوقت، لم يكن بوسعك فعل هذا قطُّ في كوريا، إلا في المتاجر الكبرى الأشد نخبوية. ففي بريطانيا، اعتُبر حق المستهلك في تغيير رأيه أهم من حق البائع في تجنب التكلفة التي يستتبعها رد منتجات غير مرغوبة (وإنْ سليمة) إلى المصنِّع. وهناك قواعد أخرى عديدة لضبط شتى أوجه عملية التبادل التجاري: المسؤولية القانونية عن المنتج، التخلف عن التسليم، التعثر في السداد، وهلم جرا. وفي كثير من البلدان، هناك أيضًا تصريحات ضرورية لتحديد مواقع منافذ البيع ـ من قبيل القيود على البيع الجائل أو قوانين تقسيم المناطق التي تحظر الأنشطة التجارية في المناطق السكنية.

ثم إن هناك ضوابط تسعير. وأنا لا أتكلم هنا فقط عن تلك الظواهر البارزة من قبيل ضوابط الإيجار أو الحدود الدنيا للأجور التي يهوى ذمها اقتصاديو حرية السوق.

إن الأجور في البلدان الغنية يحكمها تنظيم الهجرة أكثر من أي شيء آخر، بما في ذلك أي تشريع بوضع حد أدنى للأجر. كيف يتحدد الحد الأقصى للهجرة؟ ليس بسوق العمل «الحرة»، التي، إذا تركت وشأنها، سينتهي بها الأمر إلى أن تستبدل بنسبة ٨٠-٩٠ في المائة من المواطنين العمال مهاجرين أرخص وأكثر إنتاجية في الأغلب. تسوَّى أمور الهجرة في الجانب الأكبر بالطرق السياسية. لذا، فإذا بقي في داخلك رواسب من الشك بخصوص الدور الهائل الذي تلعبه الحكومة في سوق الاقتصاد الحرة، فتوقف لحظة متأملًا فكرة أن أجورنا كلها، من المنبع، محكومة سياسيًّا (انظر **الحقيقة ٣**).

في أعقاب الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨، أصبحت أسعار القروض (إذا استطعت الحصول على أحدها أو إذا كان لديك أصلًا قرض متغير الفائدة) أدنى كثيرًا في كثير من البلدان بفضل الخفض المستمر لأسعار الفائدة. هل كان ذلك لأن الناس فجأة لم يعودوا يريدون القروض، والمصارف صارت في حاجة لتقليل أسعارها لكي تنقل عبئها؟ كلا، لقد كان نتيجة القرارات السياسية لتعزيز الطلب بخفض أسعار الفائدة. وحتى في الأوقات الطبيعية، يضع المصرف المركزي أسعار الفائدة في معظم البلدان، وهو ما يعني أن الاعتبارات السياسية تطل برأسها. وبعبارة أخرى فإن أسعار الفائدة أيضًا تحكمها السياسة.

وإذا كانت أسعار الفائدة (إلى حد يعتد به) محكومة سياسيًّا، فإن كل الأسعار الأخرى محكومة سياسيًّا، حيث إنها تؤثر على الأسعار الأخرى كلها.

**هل التجارة الحرة عادلة؟**

إننا نرى الضابط القانوني عندما لا نتبنى القيم الأخلاقية التي يعكسها. فالتقييد على التجارة الحرة بتعريفة جمركية عالية من قبل الحكومة الأمريكية الفدرالية في القرن التاسع عشر أثار حفيظة ملاك العبيد، الذين في الوقت نفسه لم يروا مشكلة في الاتجار بالبشر في نظام السوق الحرة. بالنسبة إلى من كانوا يؤمنون بأن البشر يمكن امتلاكهم، كان حظر الاتجار بالبشر مرفوضًا بمثل ما كان تقييد التجارة في البضائع المصنعة. ولعل أصحاب

الحوانيت الكوريين في عقد ١٩٨٠ كانوا يعتقدون أن شرط «الإرجاع غير المشروط» ضابط حكومي مُثقِل بصورة غير منصفة ويقيد حرية السوق.

إن تصادم القيم هذا يكمن أيضًا وراء النقاش المعاصر حول التجارة الحرة في مقابل التجارة العادلة. فكثير من الأمريكيين يعتقد أن الصين منخرطة في تجارة دولية قد تكون حرة لكنها ليست عادلة. ومن منظورهم، فبدفع أجور متدنية تدنيًا غير مقبول للعمال وجعلهم يعملون في ظروف غير إنسانية، تنافس الصين منافسة غير شريفة. والصينيون، بدورهم، يمكنهم إفحامنا بأنه من غير المقبول أن تحاول البلدان الغنية، بينما تدافع عن التجارة الحرة، فرض حواجز متعسفة على صادرات الصين بالشروع في تقييد استيراد منتجات «مصانع السخرة». فهم يجدون أن من الظلم منعهم من استغلال المورد الوحيد الذي لديهم فيضٌ وافر منه ـ العمالة الرخيصة.

وبطبيعة الحال، فإن الصعوبة هنا تتمثل في انعدام وسيلة موضوعية لتعريف «الأجور المتدنية تدنيًا غير مقبول» أو «ظروف العمل غير الإنسانية». فمع الفجوات الدولية الضخمة الموجودة في مستوى التنمية الاقتصادية ومستويات المعيشة، من الطبيعي أن يكون الأجر الذي لا يسد الرمق في الولايات المتحدة أجرًا حَسَنًا في الصين (حيث متوسط الأجر ١٠ في المائة من متوسط الولايات المتحدة) وثروة في الهند (حيث المتوسط ٢ في المائة من متوسط الولايات المتحدة). وفي حقيقة الأمر، فإن أغلب الأمريكيين المعتقدين بالتجارة العادلة ما كانوا ليشتروا الأشياء التي صنعها أجدادهم، الذين كانوا يعملون ساعات بالغة الطول في ظل ظروف غير إنسانية. وحتى مطلع القرن العشرين، كان متوسط أسبوع العمل في الولايات المتحدة يدور حول ستين ساعة. وفي الوقت نفسه (في ١٩٠٥، لمزيد من الدقة)، كانت هذه هي البلد التي أعلنت فيها «المحكمة العليا» عدم دستورية قانون لولاية نيويورك يحدد أيام عمل الخبازين ليكون يوم العمل عشر ساعات، على أساس أنه «حرم الخباز من حرية أن يعمل للمدة التي يشاؤها».

بهذه النظرة، فإن النقاش حول التجارة العادلة هو في جوهر الأمر نقاش حول القيم الأخلاقية والقرارات السياسية، وليس حول علم الاقتصاد بالمعنى المعتاد. وعلى الرغم من أنه متعلق بقضية اقتصادية، فإن الاقتصاديين بعُدَّتهم من الأدوات الفنية ليسوا مهيئين تهيئة حسنة دونًا عن غيرهم للحكم على هذا الأمر.

كل هذا لا يعني أننا مضطرون لأخذ موقف مائع وأننا عاجزون عن نقد أي أحد لأن كل شيء جائز. نستطيع أن نكوِّن (وأنا كوَّنت) رؤية حول مقبولية معايير العمل السائدة في الصين (أو أي بلد آخر، بالمناسبة) ونحاول أن نفعل شيئًا بصددها، من دون أن نعتقد أن من لديهم رؤية مختلفة مخطئون في المطلق. فعلى الرغم من أن الصين لا تقدر على دفع ما تدفعه أمريكا من أجور أو توفر ما توفره السويد من ظروف عمل، فهي بالتأكيد تستطيع أن تحسن أجور عمالها وظروف عملهم. وفي حقيقة الأمر، لا يقبل صينيون كثيرون الظروف السائدة ويطالبون بضوابط أشد. لكن النظرية الاقتصادية (على الأقل نظرية اقتصاد حرية السوق) يتعذر عليها إخبارنا ما الأجور وظروف العمل «الصحيحة» التي يجب أن تكون في الصين.

### أعتقد أننا لم نعد في فرنسا

في يوليو ٢٠٠٨، بينما النظام المالي للولايات المتحدة في حالة تداعٍ، ضخت الحكومة الأمريكية ٢٠٠ مليار دولار في «فاني ماي» و«فريدي ماك»، شركتي التمويل العقاري، وأممتهما. وعندما شهد السيناتور الجمهوري عن ولاية كنتكي «جيم بننج» هذا أدان الفعل إدانة شهيرة باعتباره شيئًا لا يمكن أن يحدث إلا في بلد «اشتراكي» مثل فرنسا.

ولكن، وكأن التحول إلى نسخة من فرنسا لم يكن سيئًا بما فيه الكفاية، في ١٩ سبتمبر ٢٠٠٨، تحولت بلد «بننج» الحبيبة إلى «إمبراطورية الشر» نفسها على يد زعيم حزبه هو نفسه. فوفقًا للخطة التي أعلنها في ذلك اليوم الرئيس «جورج و. بوش» والتي سُميت لاحقًا «تارب» (برنامج إنقاذ الأصول المتعثرة)، كانت الحكومة الأمريكية ستستخدم على الأقل ٧٠٠ مليار دولار من أموال دافعي الضرائب في شراء جميع «الأصول السامة» التي تخنق النظام المالي.

غير أن الرئيس «بوش» لم يرَ الأمور على هذا النحو تمامًا. فقد حاجج بأن الخطة، لم تكن «اشتراكية»، بل كانت ببساطة استمرارًا للنظام الأمريكي القائم على الأعمال الحرة، التي «تقوم على اليقين بأن الحكومة الفدرالية يجب أن تتدخل في السوق عند الضرورة فقط». كل ما في الأمر أنه، في رؤيته، كان تأميم كتلة ضخمة من القطاع المالي هو بالضبط أحد تلك التدخلات الضرورية.

إن تصريح السيد «بوش»، بالطبع، هو مثال بليغ على ازدواجية الخطاب السياسي - فأحد أكبر تدخلات الدولة في التاريخ الإنساني يُلبَس لباس عملية روتينية من عمليات السوق. غير أن السيد «بوش» كشف من خلال هذه الكلمات عن الأساس الهش الذي تقوم عليه أسطورة حرية السوق. وكما يكشف التصريح بوضوح بالغ، فإن ماهية التدخل الضروري من جانب الدولة بما يتسق مع رأسمالية السوق الحرة هي حقًّا مسألة خاضعة للرأي. لا يوجد حَدٌّ معرَّف علميًا لحرية السوق.

وإذا انعدم أي شيء مقدس بخصوص أي حدود معينة كانت للسوق، فإن محاولة تغييرها مشروعة مشروعية محاولة الدفاع عنها. وفي حقيقة الأمر، كان تاريخ الرأسمالية صراعًا متواصلًا على حدود السوق.

كثير من الأشياء التي هي خارج السوق اليوم أخرجها القرار السياسي، لا سَيْر السوق نفسه - البشر والوظائف الحكومية والأصوات الانتخابية والقرارات القانونية والمقاعد الجامعية والأدوية غير المرخصة. ولا تزال هناك محاولات لشراء بعض هذه الأشياء على الأقل بشكل غير قانوني (رَشْو المسؤولين الحكوميين أو القضاة أو الناخبين) أو بالقانون (باستخدام المحامين مرتفعي الأتعاب للفوز بقضية أو التبرعات الموجهة للأحزاب السياسية...إلخ)، ولكن، على الرغم من أن حركات انطلقت في الاتجاهين، كان الاتجاه السائد نحو سَوْقَنة أقل.

وبالنسبة إلى البضائع التي لا يزال يتاجَر فيها، فقد استُحدث مزيد من الضوابط عبر الزمن. وبالمقارنة حتى مع وقت مرت عليه عقود قليلة، فإن لدينا الآن ضوابط أشد صرامة على من ينتج ماذا (مثلًا: الشهادات الصادرة لمنتجي الأطعمة الحيوية أو المنتجين بنظام التجارة العادلة)، وكيف يمكن إنتاجه (مثلًا: القيود على التلوث أو انبعاثات الكربون)، وكيف يمكن بيعه (مثلًا: القواعد المفروضة على تغليف المنتجات بلاصقات تعريفية وعلى المرتجعات).

وعلاوة على ذلك، واكبت إعادة رسم حدود السوق في بعض الأحيان صراعات عنيفة، عاكسةً طبيعتها السياسية. فقد خاض الأمريكيون حربًا أهلية على حرية التجارة في العبيد (على الرغم من أن حرية التجارة في البضائع - أو قضية التعاريف - كانت أيضًا قضية مهمة)[1]. وخاضت الحكومة البريطانية حرب الأفيون ضد الصين لتحرير التجارة

في الأفيون. ولم تنفَّذ الضوابط المفروضة على حرية السوق في مجال عمالة الأطفال إلا بسبب نضالات المصلحين الاجتماعيين، كما ناقشت آنفًا. لقد قوبل تجريم تداول الوظائف الحكومية والأصوات الانتخابية في أسواق حرة بمقاومة حادة من الأحزاب السياسية التي كانت تشتري الأصوات وتغدق الوظائف الحكومية لمكافأة المخلصين. وانتهت هذه الممارسات من خلال توليفة من النشاط السياسي والإصلاحات الانتخابية والتغييرات المجراة في القواعد بخصوص التوظيف الحكومي.

إن الإقرار بأن حدود السوق ملتبسة ولا يمكن تحديدها بطريقة موضوعية يسمح لنا بأن ندرك أن الاقتصاد ليس علمًا كالفيزياء أو الكيمياء، ولكنه تجربة سياسية عملية. وقد يريدك اقتصاديو حرية السوق أن تصدق أن الحدود السليمة للسوق يمكن تحديدها تحديدًا علميًّا، ولكن هذا غير صحيح. وإذا تعذر تحديد حدود ما تدرسه تحديدًا علميًّا، فإن ما تدرسه ليس علمًا.

بهذه النظرة، فإن معارضة ضابط قانوني جديد تعني القول بأن الوضع الراهن، مهما يكن ظالمًا من وجهة نظر بعض الناس، لا يجب تغييره. والقول بأن ضابطًا قائمًا يجب إلغاؤه يعني القول بأن نطاق السوق يجب توسعته، وهو ما يعني أن من يملكون المال يجب أن يُمنَحوا سلطة أكبر في ذلك المجال، حيث إن السوق تدار بمبدأ الدولار الواحد يساوي صوتًا واحدًا.

لذا فعندما يقول اقتصاديو حرية السوق إن ضابطًا بعينه لا يجب استحداثه لأنه سيقيد «حرية» سوق بعينها، فإنهم يعبرون عن مجرد رأي سياسي مفاده أنهم يرفضون الحقوق التي سيدافع عنها القانون المقترح. وتتمثل عباءتهم الأيديولوجية في التظاهر بأن سياستهم ليست في الحقيقة سياسة، بل هي حقيقة اقتصادية موضوعية، بينما سياسة الآخرين هي سياسة. ولكنهم في الحقيقة مدفوعون سياسيًّا مثل خصومهم.

إن التخلص من وهم موضوعية السوق هو الخطوة الأولى نحو فهم الرأسمالية.

## الحقيقة ٢

# الشركات لا يجب أن تدار لمصلحة أصحابها

### ما يقولونه لك

حَمَلة الأسهم يملكون الشركات. لذا، يجب أن تدار الشركات لمصلحتهم. وهذه ليست حجة أخلاقية فحسب. فحملة الأسهم لا يضمنون أي مدفوعات ثابتة، على خلاف الموظَّفين (الذين لهم أجور ثابتة)، والموردين (الذين يتقاضون أسعارًا محددة)، ومصارف التسليف (التي تتقاضى أسعار فائدة ثابتة)، وغيرهم من المنخرطين في المشروع التجاري. تتفاوت مداخيل حملة الأسهم وفقًا لأداء الشركة، ما يعطيهم أكبر حافز لضمان أن تؤدي الشركة أداء جيدًا. فالشركة لو أفلست، يخسر حملة الأسهم كل شيء، بينما يحصل «أصحاب المصلحة» الآخرون على شيء ما في أقل تقدير. وهكذا، يتحمل حملة الأسهم المخاطرة التي يعفى منها الآخرون من المنخرطين في الشركة، ما يحفزهم على تحقيق الحد الأقصى لأداء الشركة. عندما تدير شركة لصالح حملة الأسهم، فإن ربحها (ما يتبقى بعد دفع كل المستحقات الثابتة) يبلغ حده الأقصى، ما يحقق الحد الأقصى لإسهامها الاجتماعي كذلك.

### ما لا يقولونه لك

قد يكون حملة الأسهم هم مُلاك الشركات ولكنهم، باعتبارهم أكثر «أصحاب المصلحة» حراكًا، فإنهم غالبًا ما يكونون أقل المهتمين بمستقبل الشركة بعيد المدى (ما لم يكونوا كبارًا لدرجة أنه يتعذر عليهم حقًا أن يبيعوا أسهمهم من دون أن يربكوا المشروع التجاري إرباكًا خطيرًا). وبالتالي فإن حملة الأسهم، على الأخص (وليس

على سبيل الحصر) الصغار منهم، يفضلون الإستراتيجيات الشركاتية التي تحقق الحد الأقصى من الأرباح على المدى القصير، عادة على حساب الاستثمارات طويلة المدى، وتحقق الحد الأقصى من حصص العوائد المدفوعة من تلك الأرباح، وهو ما يضعف أكثر فأكثر فرص نجاح الشركة على المدى الطويل عن طريق خفض الربح المستبقى الذي يمكن استخدامه بغرض إعادة الاستثمار. إن تسيير الشركة لصالح حملة الأسهم غالبًا ما يخفض إمكانات نموها على المدى الطويل.

**«كارل ماركس» يدافع عن الرأسمالية**

لقد لاحظت ربما أن أسماء شركات كثيرة في العالم الناطق بالإنجليزية يصاحبها الحرف «L» ـ في مختصرات مثل «PLC» و«LLC» و«Ltd»...إلخ. إن الحرف «L» في هذه المختصرات يرمز لكلمة «limited» (محدودة)، اختصارًا لعبارة «limited liability» (مسؤولية قانونية محدودة) ـ شركة **محدودة** عامة (PLC)، أو شركة ذات مسؤولية **محدودة** (LLC)، أو ببساطة شركة **محدودة** (Ltd). وتعني المسؤولية المحدودة أن المستثمرين في الشركة لن يخسروا إلا ما استثمروه (أسهمهم)، في حال إفلاس الشركة.

لكن لعلك لم تلاحظ أن الكلمة البادئة بحرف «L»، كما في عبارة «مسؤولية محدودة»، هي ما جعل الرأسمالية الحديثة ممكنة. واليوم فإن هذا الشكل من أشكال تنظيم المشاريع التجارية شيء مسلَّم به، لكن الأمر لم يكن دائمًا كذلك. فقبل ابتكار الشركة ذات المسؤولية المحدودة في أوروبا القرن السادس عشر ـ أو الشركة المساهَمة، كما كانت تعرف في بواكيرها ـ تعين على رجال الأعمال أن يخاطروا بكل شيء عندما يبدأون مشروعًا تجاريًا. وعندما أقول كل شيء، فإنني أعني حقًّا كل شيء ـ وليس فقط الممتلكات الشخصية (فالمسؤولية غير المحدودة كانت تعني أن رجل الأعمال الفاشل تعين عليه بيع جميع ممتلكاته الشخصية لسداد جميع الديون)، بل الحرية الشخصية كذلك (فكان من الممكن أن يذهبوا إلى سجن المدينين، في حال عجزهم عن الوفاء بديونهم). وفي هذه الشروط، كان اعتزام أي شخص بدء عمل تجاري أصلًا في حكم المعجزة.

ومع الأسف، فحتى بعد ابتكار المسؤولية المحدودة، كان من الصعب عمليًا استخدامها حتى منتصف القرن التاسع عشر ـ فكنت تحتاج إلى صك مَلَكي من

أجل إنشاء شركة ذات مسؤولية محدودة (أو صك حكومي إذا كنت في جمهورية). وكان من المعتقد أن من يديرون شركة ذات مسؤولية محدودة من دون أن يملكوها مائة في المائة من شأنهم أن يُقبلوا على مخاطرات مفرطة، لأن جزءًا من المال الذي كانوا يخاطرون به لم يكن مالهم. وفي الوقت نفسه، فإن المستثمرين غير الإداريين في شركة ذات مسؤولية محدودة كان من شأنهم كذلك أن يكونوا أقل يقظة في مراقبة المديرين، إذ كانت مخاطراتهم محكومة بسقف (كل حسب استثماره). عارض «آدم سميث» المسؤولية المحدودة على هذه الأسس، وهو أبو علم الاقتصاد وشفيع رأسمالية السوق الحرة. واشتهر عنه قوله: «مديرو الشركات [المساهَمة]... كونهم يديرون أموال الآخرين أكثر من إدارتهم أموالهم هم، فليس من الجائز أن ننتظر منهم أن يسهروا عليها باليقظة الحادة نفسها التي دأب الشركاء في شراكة خاصة [أيْ شراكة تضامنية، وتتطلب مسؤولية غير محدودة] على السهر بها على أموالهم هم»(1).

ولذلك، كانت البلدان حسب النمط السائد تمنح المسؤولية المحدودة فقط لمشاريع تجارية مجازفة وكبيرة بدرجة استثنائية يُرى أنها تحقق مصلحة قومية، مثل «شركة الهند الشرقية الهولندية» المنشأة في ١٦٠٢ (ومنافستها الرئيسية «شركة الهند الشرقية البريطانية»)، و«شركة بحر الجنوب» البريطانية سيئة الصيت، التي تسببت فقاعة مضاربية أحاطت بها عام ١٧٢١ في الإساءة لسمعة الشركات ذات المسؤولية المحدودة لأجيال.

لكن بحلول منتصف القرن التاسع عشر، ومع ظهور الصناعات واسعة النطاق مثل السكك الحديدية والصلب والكيماويات، تزايد الشعور الحاد بالحاجة إلى المسؤولية المحدودة. فقد كانت قلة قليلة من الناس تملك ثروة كبيرة بما يكفي لبدء مَسْبَك صلب أو سكة حديدية بمفردهم، لذا، وبدءًا بالسويد في ١٨٤٤ تتبعها بريطانيا في ١٨٥٦، قامت بلدان غرب أوروبا وأمريكا الشمالية بإتاحة المسؤولية المحدودة إتاحة عامة ـ أغلبها في عقدي ١٨٦٠ و١٨٧٠.

غير أن الارتياب في المسؤولية المحدودة بقي راسخًا. وحتى في وقت متأخر في أواخر القرن التاسع عشر، بعد عقود قليلة من استحداث المسؤولية المحدودة المعمَّمة، فإن رجال الأعمال الصغار في بريطانيا «الذين، وهم مسؤولون مسؤولية فعلية عن عمل تجاري هم كذلك أصحابه، سعوا إلى الحد من المسؤولية عن ديونه عن طريق حيلة

تكوين شركة [مسؤولية محدودة]» كانوا مغضوبًا عليهم، وفقًا لعمل تاريخي مؤثر يؤرخ لريادة الأعمال في غرب أوروبا(٢).

ومما يثير الاهتمام أن واحدًا من أوائل من أدركوا أهمية المسؤولية المحدودة لتطوير الرأسمالية هو «كارل ماركس»، العدو الرئيسي المفترض للرأسمالية. فعلى خلاف كثيرين من المدافعين عن حرية السوق المعاصرين له (ومن قبلهم «آدم سميث»)، الذين عارضوا المسؤولية المحدودة، تفهَّم «ماركس» كيف كان من شأنها التمكين من حشد مبالغ كبيرة من رأس المال مطلوبة للصناعات الثقيلة والكيماوية الناشئة حديثًا عن طريق تقليل المخاطرة على المستثمرين الأفراد. وهو يكتب في ١٨٦٥، عندما كانت البورصة لا تزال فقرة ثانوية في الدراما الرأسمالية، كانت لدى «ماركس» البصيرة اللازمة ليصف الشركة المساهَمة بأنها «الإنتاج الرأسمالي في أعلى مراحل تطوره». مثل خصومه في معسكر حرية السوق، كان «ماركس» واعيًا بنزعة في المسؤولية المحدودة هي تشجيع المخاطرة المفرطة عند المديرين وناقدًا لها. غير أن ماركس اعتبرها عرَضًا جانبيًا للتقدم المادي الهائل الذي كان هذا الابتكار المؤسسي في سبيله لجلبه. وبالطبع، ففي دفاعه عن الرأسمالية «الجديدة» ضد نقادها من معسكر حرية السوق، كان لدى «ماركس» دافع خفي. فقد اعتقد أن الشركة المساهَمة كانت «نقطة انتقال» إلى الاشتراكية من حيث إنها فصلت الملكية عن الإدارة، وبذلك جعلت من الممكن محو الرأسماليين (وهم الآن لا يديرون المؤسسة) من دون المقامرة بالتقدم المادي الذي كانت الرأسمالية قد أنجزته.

### موت الطبقة الرأسمالية

إن توقُّع «ماركس» أن رأسمالية جديدة أساسها الشركات المساهَمة من شأنها تمهيد الطريق للاشتراكية لم يتحقق. غير أن توقعه أن المؤسسة الجديدة المتمثلة في المسؤولية المحدودة المعممة من شأنها رفع قوى الرأسمالية الإنتاجية إلى مستوى جديد أثبت بعد نظره البالغ.

فخلال أواخر القرن التاسع عشر وبواكير القرن العشرين سرَّعت المسؤولية المحدودة تراكم رأس المال والتقدم التكنولوجي تسريعًا هائلًا. تحولت الرأسمالية من نظام مكون من مصانع دبابيس «آدم سميث»، والجزارات والمخابز، التي تشغل عشرات العاملين على

أكثر تقدير ويديرها مالك أوحد، إلى نظام من الشركات العامة الضخمة ذات البنى التنظيمية المعقدة، التي توظف مئات، بل آلاف الموظفين، بما يشمل المديرين الكبار أنفسهم.

وفي مستهل الأمر، بدا أن مشكلة الحافز الإداري المرهوبة لزمن طويل والخاصة بشركات المسؤولية المحدودة ـ المتمثلة في أن المديرين، إذ يلعبون بأموال الآخرين، سيخاطرون مخاطرات مفرطة ـ لم تكن ذات أهمية كبيرة. في بواكير زمن المسؤولية المحدودة، كان كثير من المؤسسات التجارية الكبيرة يديرها رائد أعمال كاريزمي ـ من أمثال «هنري فورد» و«توماس إديسون» و«أندرو كارنجي» ـ يملك حصة ذات شأن من الشركة. وحتى على الرغم من أن هؤلاء المديرين المالكين جزئيًا كان بوسعهم إساءة استخدام منصبهم والقيام بمخاطرات مفرطة (وهو ما كانوا يفعلونه غالبًا)، كانت هناك حدود لذلك. فبما أنهم كانوا يملكون حصة كبيرة من الشركة، كانوا سيتضررون إذا اتخذوا قرارًا مجازفًا مجازفة زائدة. وعلاوة على ذلك، فإن كثيرًا من هؤلاء المديرين المالكين جزئيًا كانوا رجالًا ذوي قدرة ورؤية استثنائيتين، لذا فحتى قراراتهم ضعيفة الحوافز غالبًا ما تفوقت على قرارات معظم أولئك المديرين المالكين ملكية كاملة، المنطلقين من حوافز قوية.

لكن بمُضي الزمن، ظهرت طبقة من المديرين المحترفين لتحل محل رواد الأعمال الكاريزميين هؤلاء. ومع نمو حجم الشركات، أصبح أصعب فأصعب على أي شخص أن يملك حصة ذات شأن منها، على الرغم من أنه في بعض البلدان الأوروبية، مثل السويد، تشبثت العائلات المؤسِّسة (أو المؤسَّسات الوقفية المملوكة لها) بوضعها كحملة الأسهم المهيمنين، بفضل التسويغ القانوني لإصدار أسهم جديدة تخول حقوقًا تصويتية أقل (١٠ في المائة حسب النمط السائد، وأحيانًا ١ , ٠ في المائة). ومع هذه التغيرات، أصبح المديرون المحترفون الفاعلين المهيمنين، وأخذ حملة الأسهم يصبحون سلبيين بصورة متزايدة في تحديد الطريقة التي كانت الشركات تدار بها.

وبدءًا من عقد ١٩٣٠، دار الحديث بصورة متزايدة عن مولد الرأسمالية الإدارية، حيث الرأسماليون بالمعنى التقليدي ـ «قباطنة الصناعة» كما اعتاد الفيكتوريون أن يطلقوا عليهم ـ قد حل محلهم بيروقراطيون مهنيون (بيروقراطيو القطاع الخاص، ولكنهم بيروقراطيون مع ذلك). كان هناك قلق متزايد من أن هؤلاء المديرين المستأجَرين كانوا

يديرون المشاريع الاستثمارية لمصالحهم الخاصة، لا لمصلحة أصحابها القانونيين، أي حملة الأسهم. وقد دُفِع بأن هؤلاء المديرين، عندما كان ينبغي أن يحققوا الحد الأقصى من الأرباح، كانوا يحققون الحد الأقصى من المبيعات (ليحققوا الحد الأقصى من حجم الشركة وبالتالي من وضعهم الاعتباري) ومن علاواتهم، أو، في الحالة الأسوأ، ينخرطون مباشرة في مشاريع مظهرية تضيف إضافة ضخمة إلى ذواتهم ولكنها تضيف قليلًا إلى أرباح الشركة وبالتالي إلى قيمتها (مقيسة في الأساس بحساب رأسمالها في البورصة).

قبِل البعض صعود المديرين المحترفين كظاهرة حتمية، وإنْ لم تكن موضع ترحيب كامل. في عقد ١٩٤٠ حاجج «جوزيف شومبيتر»، الاقتصادي الأمريكي سويدي المَولد الشهير بنظرية ريادة الأعمال الخاصة به (انظر **الحقيقة ١٥**)، بأنه مع تنامي نطاق الشركات وإدخال المبادئ العلمية في قطاع البحث والتطوير الشركاتي، سيُستبدل برواد الأعمال البطوليين في الرأسمالية المبكرة مديرون محترفون بيروقراطيون. اعتقد «شومبيتر» أن هذا سيقلل من دينامية الرأسمالية، ولكنه ظن أنه أمر حتمي. وفي عقد ١٩٥٠ كتب «جون كينيث جالبريث»، الاقتصادي الأمريكي كندي المولد، محاججًا أيضًا بأن صعود الشركات العامة الكبيرة التي يديرها مديرون محترفون لا يمكن تفاديه، وأن الطريقة الوحيدة لتوفير «قوى تعويضية مضادة» أمام تلك المشاريع هي من خلال مزيد من الضوابط الحكومية ودعم نفوذ النقابات.

غير أنه، لعقود تلت ذلك، اعتقد مدافعون عن الملكية الخاصة أنقى مشاربَ أن الحوافز الإدارية يجب تصميمها بحيث يحقق المديرون الحد الأقصى من الأرباح. لقد اشتغل عدد من العقول الراقية على مشكلة «تصميم نظام الحوافز» هذه، لكن ثبت أن «الكأس المقدسة» مراوغة. فبوسع المديرين دائمًا أن يجدوا طريقة لمراعاة نص التعاقد من دون روحه، على الأخص عندما لا يكون من السهل على حملة الأسهم أن يستوثقوا مما إذا كان الأداء الربحي الهزيل لأحد المديرين نتيجة عجزه عن إعارة أرقام الأرباح اهتمامًا كافيًا أم يرجع إلى قوى خارجة عن سيطرته.

### الكأس المقدسة أم تحالف غير مقدس؟

ثم إنه، في عقد ١٩٨٠، عُثر على الكأس المقدسة. وأطلق عليها مبدأ تحقيق الحد الأقصى من القيمة لحملة الأسهم. وقد دُفِع بأن المديرين المحترفين يجب مكافأتهم وفقًا

لمقدار الأموال التي يمكنهم جَنْيها لحملة الأسهم. ومن أجل تحقيق هذا، دُفِع بأن هناك حاجة أولًا لتحقيق الحد الأقصى من الأرباح عن طريق خفض التكاليف بقسوة ـ فواتير الأجور والاستثمارات وعمليات الجرد والمديرين متوسطي الدرجة، وهلم جرا. وثانيًا، هناك حاجة لتوزيع أعلى حصة ممكنة من هذه الأرباح على حملة الأسهم ـ من خلال حصص العوائد وإعادة شراء الأسهم. ومن أجل تشجيع المديرين على التصرف بهذه الطريقة، فإن هناك حاجة لزيادة نسبة باقات المزايا والمستحقات الخاصة بهم والناتجة عن خيارات التصرف في الأسهم، بحيث يتماهون أكثر مع مصالح حملة الأسهم. لم يدافع عن الفكرة حملة الأسهم فحسب، وإنما كذلك كثير من المديرين المحترفين، وأشهرهم «جاك ويلش»، رئيس شركة «جنرال إلكتريك» لزمن طويل، الذي ينسب إليه غالبًا صك مصطلح «القيمة العائدة لحملة الأسهم» في خطبة ألقاها في ١٩٨١.

بُعَيْد خطبة «ويلش»، أصبح تحقيق الحد الأقصى من القيمة لحامل الأسهم هو روح العصر في عالم الشركات الأمريكي. وفي البداية، بدا أنه يسير حقًّا على ما يرام لصالح المديرين وحملة الأسهم على السواء. فنصيب الأرباح في الدخل القومي، الذي كان قد أظهر ميلًا للهبوط منذ عقد ١٩٦٠، ارتفع ارتفاعًا حادًّا في منتصف عقد ١٩٨٠ وقد أظهر ميلًا للصعود منذئذٍ[٣]. وحصل حملة الأسهم على نصيب أعلى من ذلك الربح في صورة حصص عوائد، بينما شهدوا ارتفاع قيمة أسهمهم. لقد تراوحت نسبة الأرباح الموزعة من إجمالي ربح الشركات الأمريكية بين ٣٥ و٤٥ في المائة بين عقدي ١٩٥٠ و١٩٧٠، ولكنها اتخذت اتجاهًا صاعدًا منذ أواخر عقد ١٩٧٠، وتبلغ الآن حوالي ٦٠ في المائة[٤]. رأى المديرون مستحقاتهم ترتفع بسرعة صاروخية (انظر **الحقيقة ١٤**)، لكن حملة الأسهم توقفوا عن وضع باقات مستحقاتهم موضع السؤال، إذ كانوا سعداء بأسعار الأسهم وحصص العوائد الآخذة في الارتفاع. وسرعان ما انتشرت التجربة إلى بلدان أخرى ـ بسهولة أكبر إلى بلدان مثل بريطانيا، التي كانت لديها هرمية شركاتية وثقافة إدارية شبيهتان بنظيرتيهما في الولايات المتحدة، وبسهولة أقل إلى بلدان غيرها، كما سنرى فيما يلي.

والحال أن هذا التحالف غير المقدس بين المديرين المحترفين وحملة الأسهم جاء تمويله كاملًا عن طريق اعتصار أصحاب المصلحة الآخرين في الشركة (وهذا هو السبب في أنه انتقل ببطء أكبر كثيرًا إلى البلدان الغنية الأخرى حيث لأصحاب المصلحة

الآخرين قوة نسبية أعظم). فقد قُلصت الوظائف تقليصًا قاسيًا، وفُصِل كثير من العمال وأعيد توظيفهم كعمالة غير نقابية مقابل أجور أدنى ومزايا أقل، وأُلغيَت زيادات الأجور (في الأغلب عن طريق إعادة التوطين في بلدان متدنية الأجر، كالصين والهند، أو التعاقد بالباطن مع متعهدين منها ـ أو التهديد بعمل ذلك). كما ضُغِط الموردون وعمالهم بالتخفيضات المستمرة في أسعار الشراء، بينما ضُغِط على الحكومة لتقليل معدلات ضرائب الشركات و/ أو تقديم دعم حكومي أكثر، باستخدام التهديد بالانتقال إلى بلدان فيها معدلات ضرائب أقل على الشركات و/ أو دعم أعلى للمشاريع التجارية. ونتيجة لذلك، احتد تفاوت المداخيل (انظر **الحقيقة ١٣**)، وفي فورة شركاتية لا نهاية لها ظاهريًّا (انتهت، بالطبع، في ٢٠٠٨)، لم يتسن لأغلبية السكان الأمريكيين والبريطانيين تشارك الرخاء (الظاهر) إلا من خلال الاقتراض بأسعار فائدة غير مسبوقة.

وكما لو أن إعادة توزيع الدخل الفورية في صورة أرباح لم تكن سيئة بما يكفي، فإن نسبة الأرباح في الدخل القومي الآخذة في التزايد منذ عقد ١٩٨٠، بدورها، لم تترجم إلى استثمارات أكبر (انظر **الحقيقة ١٣**). إن الاستثمارات كنسبة من الناتج القومي الأمريكي، بدلًا من أن ترتفع، هبطت في الواقع، من ٢٠,٥ في المائة في عقد ١٩٨٠ إلى ١٨,٧ في المائة منذئذٍ (١٩٩٠-٢٠٠٩). ولعله كان من المقبول لو أن معدل الاستثمار المتراجع هذا قد عَوض عنه استخدام أكثر فعالية لرأس المال، بما ينشأ عنه نمو أعلى. غير أن معدل نمو دخل الفرد في الولايات المتحدة هبط من حوالي ٢,٦ في المائة سنويًّا في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠ إلى ١,٦ في المائة خلال الفترة ١٩٩٠-٢٠٠٩، وهي أوج رأسمالية حملة الأسهم. في بريطانيا، حيث كانت تغيرات مشابهة في سلوك الشركات تحدث، تراجعت معدلات نمو دخل الفرد من ٢,٤ في المائة في عقدي ١٩٦٠-١٩٧٠، عندما كانت البلاد تعاني كما قيل من «الداء البريطاني»، إلى ١,٧ في المائة خلال الفترة ١٩٩٠-٢٠٠٩. لذا فإن تسيير الشركات لصالح حملة الأسهم لا يفيد الاقتصاد حتى من حيث المتوسط العام (أي بتجاهل إعادة توزيع الدخل إلى أعلى).

وليس هذا كل شيء. فالأسوأ بخصوص تحقيق الحد الأقصى من القيمة لحملة الأسهم هو أنه لا يعود بالخير كثيرًا حتى على الشركة نفسها. إن أسهل طريقة بالنسبة إلى شركة لتحقق الحد الأقصى من الربح هي تخفيض الإنفاق، حيث إن زيادة العائدات أمر أصعب ـ عن طريق تخفيض فاتورة الأجور من خلال توفير الوظائف وعن طريق تقليل

الإنفاق من رأس المال بتقليص الاستثمار. غير أن إنتاج ربح أعلى ليس إلا بداية تحقيق الحد الأقصى من القيمة لحملة الأسهم. إذ تكون هناك حاجة لكي تُمنح النسبة القصوى من الربح الناشئ بهذه الطريقة إلى حملة الأسهم في صورة حصص عوائد أعلى. أو أن الشركة تستخدم جزءًا من الأرباح لإعادة شراء أسهمها، وبهذا تحافظ على ارتفاع أسعار الأسهم، بل تعيد هكذا، بشكل غير مباشر، توزيع أرباح أكثر على حملة الأسهم (الذين يمكنهم تحقيق مكاسب رأسمالية أعلى في حال قرروا بيع بعض أسهمهم). كانت إعادة شراء الأسهم تبلغ عادة أقل من ٥ في المائة من أرباح الشركات الأمريكية لعقود حتى بواكير عقد ١٩٨٠، لكنها ظلت ترتفع منذئذ، وبلغت نسبة خرافية هي ٩٠ في المائة في ٢٠٠٧ ونسبة عبثية هي ٢٨٠ في المائة في ٢٠٠٨[٥]. ويقدر «ويليام لازونيك»، اقتصادي الأعمال الأمريكي، أنه لو لم تنفق شركة «جنرال موتورز» الـ٢٠,٤ مليار دولار أمريكي التي أنفقتها في إعادة شراء الأسهم بين ١٩٨٦ و٢٠٠٢ وأودعتها في المصرف (بعائد سنوي بعد اقتطاع الضرائب يبلغ ٢.٥ في المائة)، فما كانت لتجد مشكلة في تدبير الـ٣٥ مليار دولار التي كانت تحتاجها لتفادي الإفلاس في ٢٠٠٩[٦]. وفي كل هذا الانفلات الربحي، ينتفع المديرون المحترفون انتفاعًا هائلًا بدورهم، إذ يملكون كثيرًا من الأسهم هم أنفسهم من خلال خيارات الأسهم.

كل هذا يضر بفرص نجاح الشركة على المدى البعيد. فتوفير الوظائف قد يزيد الإنتاجية على المدى القصير، لكن قد يكون له تبعات سلبية على المدى البعيد. فالاكتفاء بعمال أقل يعني مزيدًا من ضغط العمل، وهو ما يرهق العمال ويجعلهم أكثر عرضة للأخطاء، مما يضعف جودة المنتج وبالتالي سمعة الشركة. والأهم أن الإحساس المتزايد بعدم الأمان، ومصدره التهديد الدائم بتوفير الوظائف، يثبط استثمار العمال في اكتساب مهارات مرتبطة خصيصًا بالشركة، وهو ما يسبب تآكل الإمكانية الإنتاجية للشركة. أما ارتفاع حصص العوائد وتعاظم استرداد الأسهم بالشراء فيخفضان الأرباح المستبقاة، وهي المصادر الرئيسية للاستثمار الشركاتي في الولايات المتحدة وغيرها من البلدان الرأسمالية الغنية، وبالتالي يخفضان الاستثمار. وقد لا تكون آثار الاستثمار المنخفض محسوسة في المدى القصير، ولكنها في المدى البعيد تجعل تكنولوجيا الشركة متخلفة وتهدد بقاءها ذاته.

ولكن ألا يهتم حملة الأسهم بذلك؟ فبصفتهم أصحاب الشركة، ألن تكون خسارتهم

هي الأفدح، إذا تدهورت الشركة في المدى البعيد؟ أليس جوهر امتلاك شخص أصلًا من الأصول ـ أكان بيتًا أم قطعة أرض أم شركة ـ هو اهتمامه بإنتاجيته على المدى البعيد؟ فإذا كان الملاك يسمحون لكل هذا بالحدوث، كما سيحاجج المدافعون عن الوضع القائم، فلا بد أن الأمر يرجع إلى أن هذا هو ما يريدونه، مهما قد يبدو جنونيًا في أعين الأطراف الخارجية.

ومع الأسف، وعلى الرغم من كونهم ملاك الشركة الشرعيين، فإن حملة الأسهم هم الأقل التزامًا بين شتى أصحاب المصلحة نحو استمرارية الشركة على المدى البعيد. وهذا لأنهم هم من يستطيعون الانسحاب من الشركة بأسهل صورة ـ فكل ما يحتاجونه هو بيع أسهمهم، بخسارة طفيفة إن لزم طالما أنهم أذكياء بما يكفي كيلا يتمسكوا بقضية خاسرة أطول من اللازم. وعلى النقيض، من الأصعب على أصحاب المصلحة الآخرين، مثل العمال والموردين، أن يخرجوا من الشركة ويجدوا تعاقدًا آخر، لأن من المرجح أنهم كونوا مهارات ورؤوس أموال من معدات (في حالة الموردين) مرتبطة خصيصًا بالشركات التي يعملون معها. ولذلك، فإن رهانهم على استمرارية الشركة في المدى البعيد أعظم من أغلب حملة الأسهم. ولهذا فإن تحقيق الحد الأقصى من القيمة لحملة الأسهم مضر للشركة، ولبقية الاقتصاد بالمثل.

### أغبى فكرة في العالم

لقد سمحت المسؤولية المحدودة بتقدم ضخم في القدرة الإنتاجية الإنسانية بالتمكين من اكتناز مقادير ضخمة من رأس المال، تحديدًا لأنها قدمت لحملة الأسهم مخرجًا سهلًا، مقللة بذلك المخاطرة التي ينطوي عليها أي استثمار. غير أن سهولة المخرج هذه، في الوقت نفسه، هي تحديدًا ما يجعل حملة الأسهم حراسًا غير أهل للثقة على مستقبل الشركة طويل المدى.

ولهذا حاولت معظم البلدان الغنية خارج العالم الأنجلو-أمريكي تقليل نفوذ حملة الأسهم أحرار الحركة، وإبقاء (أو حتى خلق) مجموعة من أصحاب المصلحة على المدى البعيد (بما في ذلك بعض حملة الأسهم) من خلال شتى الوسائل الرسمية وغير الرسمية. وفي بلدان كثيرة، حازت الحكومة ملكية حصة كبيرة من الأسهم في مشاريع

حيوية - سواء بشكل مباشر (مثلًا: «رينو» في فرنسا، و«فولكس فاجن» في ألمانيا)، أو بشكل غير مباشر عبر شراكة المصارف المملوكة للدولة (مثلًا: فرنسا وكوريا) - وأدت دور حامل أسهم مستقر. وكما سبق أن ذكرنا، سمحت بلدان مثل السويد بحقوق تصويتية متفاوتة باختلاف فئات الأسهم، وهو ما مكّن العائلات المؤسِّسة من الاحتفاظ بسيطرة يعتد بها على الشركة بينما تجمع رأس مال إضافيًا. وفي بعض البلدان، هناك أشكال تمثيل رسمية للعمال، الذين لهم توجه طويل المدى أكبر من حملة الأسهم السائبين، في إدارة الشركة (مثلًا: وجود ممثلي النقابة في المجالس الإشرافية للمصانع في ألمانيا). في اليابان، قلصت الشركات نفوذ حملة الأسهم السائبين من خلال تبادل ملكية الأسهم بين الشركات الصديقة. ونتيجة لذلك، فإن المديرين المحترفين وحملة الأسهم السائبين قد وجدوا من الأصعب بكثير أن يشكلوا «التحالف غير المقدس» في هذه البلدان، وإن كانوا هم أيضًا يفضلون نموذج تحقيق الحد الأقصى من القيمة لحملة الأسهم، نظرًا لفوائده الجلية لهم.

إن الشركات في هذه البلدان، إذ هي واقعة تحت تأثير طاغ، إن لم يكن تحت سيطرة كاملة، لأصحاب المصلحة طويلة المدى، لا تصرف العمال وتهمل الاستثمار وتستخدم الأرباح في دفع هبات العوائد واسترداد الأسهم بالسهولة نفسها التي تفعل بها الشركات الأمريكية والبريطانية ذلك. وكل هذا يعني أنها في المدى البعيد قد تكون أكثر استمرارية من الشركات الأمريكية والبريطانية. فكر فقط في الطريقة التي أهدرت بها «جنرال موتورز» هيمنتها المطلقة على صناعة السيارات العالمية وانتهت إلى الإفلاس بينما هي في طليعة نموذج تحقيق الحد الأقصى من القيمة لحملة الأسهم عن طريق تسريح العمالة والامتناع عن الاستثمار (انظر **الحقيقة ١٨**). إن الضعف الكامن في الإستراتيجية ذات التوجه قصير المدى لدى إدارة «جنرال موتورز» كان جليًا على الأقل منذ أواخر عقد ١٩٨٠، لكن الإستراتيجية استمرت حتى إفلاسها في ٢٠٠٩، لأنها جعلت المديرين وحملة الأسهم على السواء سعداء حتى وهم يقوضون الشركة.

إن تسيير الشركات لمصلحة حملة الأسهم السائبين ليست فقط جائرة بل قاصرة، وليس فقط بالنسبة إلى مصلحة الاقتصاد القومي بل كذلك لمصلحة الشركة نفسها. وكما اعترف «جاك ويلش» مؤخرًا، فإن القيمة العائدة لحملة الأسهم هي ربما «أغبى فكرة في العالم».

## الحقيقة ٣

# أغلبية الناس في البلدان الغنية تتقاضى أموالًا أكثر مما ينبغي

### ما يقولونه لك

في اقتصاد السوق، يكافأ الناس وفقًا لإنتاجيتهم. قد يصعب على الليبراليين ذوي القلوب الدامية حزنًا قبول أن يتقاضى سويدي خمسين ضعف ما يتقاضاه هندي مقابل الوظيفة نفسها، لكن هذا يعكس التناسب بين إنتاجيتهما. ولا تؤدي محاولات تقليل هذه الفوارق على نحو متعسف ـ على سبيل المثال: باستحداث تشريع الحد الأدنى للأجور في الهند ـ إلا إلى المكافأة غير المنصفة وغير الفعالة للمواهب والجهود الفردية. وحدها سوق العمل الحرة يمكنها أن تكافئ الناس على نحو فعال ومنصف.

### ما لا يقولونه لك

ليس السبب الرئيسي في وجود فجوات الأجور بين البلدان الغنية والفقيرة هو تفاوت الإنتاجية الفردية، وإنما هو تنظيم الهجرة. فلو كانت هناك حرية هجرة، لحل محل معظم العمال في البلدان الغنية عمال من البلدان الفقيرة. بعبارة أخرى، الأجور محكومة سياسيًّا في جانب كبير منها. الوجه الآخر للعملة هو أن البلدان الفقيرة ليست كذلك بسبب فقرائها، الذين يستطيع كثيرون منهم أن يتغلبوا في المنافسة على نظرائهم في البلدان الغنية، وإنما بسبب أغنيائها الذين لا يستطيعون القيام بالمثل. لكن هذا لا يعني أن الأغنياء في البلدان الغنية يحق لهم أن يربتوا أكتافهم استحسانًا لعبقريتهم الفردية. فإنتاجياتهم العالية لم تصبح ممكنة إلا بسبب مؤسساتهم الجماعية المتوارثة تاريخيًّا والتي يستندون إليها. ينبغي أن نرفض الأسطورة القائلة بأننا جميعًا نتقاضى أموالًا وفقًا لقيمتنا الفردية، إذا كان لنا أن نبني مجتمعًا عادلًا حقًّا.

**واصل القيادة في خط مستقيم... أو تحاشَ البقرة (وكذلك الريكشا)**

يتقاضى سائق حافلة في نيودلهي حوالي ١٨ روبية في الساعة. ويتقاضى نظيره في ستوكهولم حوالي ١٣٠ كرونة، وكانت تعادل، في صيف ٢٠٠٩، حوالي ٨٧٠ روبية. بعبارة أخرى، يتقاضى السائق السويدي خمسين ضعف نظيره الهندي.

يقول لنا اقتصاديو حرية السوق إنه، إذا كان منتج أغلى من آخر مشابه، فلا بد أن هذا لأنه أجود. بعبارة أخرى، في الأسواق الحرة، يُدفع مقابل المنتجات (وتشمل خدمات العمالة) ما تستحقه. فإذا كان السائق السويدي ـ دعنا نسميه «سفِن» ـ يتقاضى خمسين ضعف ما يتقاضاه السائق الهندي ـ دعنا نسميه «رام» ـ فلا بد أن هذا لأن «سفِن» كسائق حافلة أكثر إنتاجية خمسين مرة من «رام».

في المدى القصير، وهذا ما قد يعترف به بعض (وإنْ لم يكن جميع) اقتصاديي حرية السوق، قد يدفع الناس ثمنًا باهظًا مقابل منتج بسبب تقليعة أو صيحة. على سبيل المثال: دفع الناس مبالغ جنونية مقابل تلك «الأصول السامة» في الفورة المالية الأخيرة (التي تحولت إلى أكبر هبوط منذ الكساد العظيم) لأنهم وقعوا في حمى مُضاربية. غير أنهم سيحاججون قائلين إن هذا النوع من الأمور لا يمكن أن يدوم طويلًا، حيث يتبين الناس القيمة الحقيقية للأشياء عاجلًا أم آجلًا (انظر **الحقيقة ١٦**). وعلى النحو نفسه، فحتى إذا نجح عامل ناقص المؤهلات بشكل ما في الحصول على وظيفة بأجر جيد من خلال الغش (مثلًا: بتزييف شهادة) أو الادعاء في مقابلة عمل، فسرعان ما سيُصرف ويستبدل، لأنه سرعان ما سيتضح أنه يفتقر إلى الإنتاجية التي تبرر أجره. لذا، وبناء على هذا المنطق، فإذا كان «سفِن» يتقاضى خمسين ضعف ما يتقاضاه «رام»، فلا بد أنه ينتج خمسين ضعف ما ينتجه «رام».

ولكن أهذا حقًا ما يحدث؟ هل من الممكن أصلًا أن يقود شخص أفضل من غيره خمسين مرة؟ حتى إذا نجحنا بشكل ما في الاهتداء لطريقة نقيس بها جودة القيادة قياسًا كميًا، فهل يكون فارق إنتاجي من هذا النوع ممكنًا في القيادة؟ ربما كان كذلك، إذا قارنا سائقي سيارات سباق محترفين مثل «مايكل شوماخر» أو «لويس هاملتون» بشخص ما في الثامنة عشرة من عمره غير متوافق عضليًا وعصبيًا أكثر من غيره واجتاز لتوه اختبار القيادة. غير أنني ببساطة أعجز عن تصور كيف يمكن لسائق حافلة عادي أن يقود أفضل من غيره خمسين مرة.

وزد على ذلك أنه إذا وجد فرق فالأرجح أن «رام» سيكون سائقًا أمهر من «سفِن». قد يكون «سفِن» بالطبع سائقًا جيدًا بالمقاييس السويدية، ولكن هل تعين عليه أبدًا أن يتحاشى بقرة في حياته، وهو ما يتعين على «رام» فعله بانتظام؟ في أغلب الأحيان، المطلوب من «سفِن» هو القدرة على القيادة في خط مستقيم (حسنًا، بزيادة بضع مناورات إفلاتية تقل أو تكثر للتعامل مع السائقين الثملين في ليالي السبت)، بينما يتعين على «رام» تدبر طريقه تقريبًا في كل دقيقة من قيادته عبر عربات الثيران والريكشات والدراجات المكدسة بالأقفاص على ارتفاع ثلاثة أمتار. لذا، فوفقًا لمنطق حرية السوق، يفترض أن يتقاضى «رام» أكثر من «سفِن»، لا العكس.

وردًا على ذلك، قد يحاجج اقتصادي قائل بحرية السوق بأن «سفِن» يتقاضى أكثر لأنه يمتلك «رأس مال بشريًا» أكبر، أي مهارات ومعرفة تراكمت عبر التعليم والتدريب. وبالفعل فإنه شبه مؤكد أن «سفِن» قد تخرج من مدرسة ثانوية، وفي جعبته اثنتا عشرة سنة من التعليم المدرسي، بينما يحتمل أن «رام» يستطيع بالكاد القراءة والكتابة، ولم يتمم إلا خمس سنوات من التعليم قبل أن يغادر قريته في ولاية راجاستان.

غير أن القليل من رأس المال البشري الإضافي لدى «سفِن» والمكتسب في سنواته السبع الإضافية من التعليم المدرسي سيكون ذا صلة بقيادة الحافلات (انظر **الحقيقة ١٧**). فهو لا يحتاج إلى أي معرفة بالمورِّثات البشرية أو حرب السويد ضد روسيا في ١٨٠٩ من أجل قيادة حافلته قيادة جيدة. لذا فإن رأس المال البشري الإضافي لدى «سفِن» لا يمكنه أن يفسر لماذا يتقاضى أكثر من «رام» خمسين مرة.

إن السبب الرئيسي لتقاضي «سفِن» أكثر من «رام» خمسين مرة هو، بدون لف أو دوران، سياسة الحماية، فالعمال السويديون محميون من المنافسة مع عمال الهند وغيرها من البلدان الفقيرة من خلال تنظيم الهجرة. وعندما تفكر في الأمر، لا تجد سببًا يمنع أن يستبدل بجميع سائقي الحافلات السويدين، أو، بالمناسبة، الكتلة الأساسية من القوى العاملة في السويد (وفي أي بلد غني آخر)، بعض الهنود أو الصينيين أو الغانيين. سيسعد معظم هؤلاء الأجانب بالفتات من معدلات الأجور التي يتقاضاها العمال السويديون، بينما سيستطيعون كلهم أداء الوظيفة بجودة مساوية على الأقل، أو حتى أفضل. ونحن لا نتحدث ببساطة عن عمال المهن متدنية المهارة مثل عمال النظافة وكناسي الشوارع. فهناك أعداد هائلة من المهندسين والمصرفيين ومبرمجي الحاسوب ينتظرون هناك في شانجهاي ونيروبي وكويتو،

يستطيعون بسهولة أن يحلوا محل نظرائهم في ستوكهولم ولنكوبنج ومالمو. غير أن هؤلاء العمال لا يمكنهم دخول سوق العمل السويدية لأنهم لا يمكنهم الهجرة بحُرية إلى السويد نظرًا لتنظيم الهجرة. ونتيجة لذلك، يتسنى للعمال السويديين أن يتحصّلوا على أجور تبلغ خمسين ضعف أجور العمال الهنود، على الرغم من الحقيقة المتمثلة في أن كثيرين منهم ليست لديهم معدلات الإنتاجية التي تزيد على تلك التي لدى العمال الهنود.

### الفيل الذي في الغرفة

إن قصتنا عن سائقي الحافلات تكشف عن وجود الفيل في الغرفة مَضْرِب المَثَل. فهي تبين أن مستويات معيشة الأغلبية العظمى من الناس في البلدان الغنية تعتمد اعتمادًا حاسمًا على وجود أكثر أنواع التحكم غلظة وتشددًا في أسواق العمل لديهم ـ تنظيم الهجرة. وعلى الرغم من هذا، فتنظيم الهجرة غير مرئي لكثيرين ومهمل عمدًا من قبل كثيرين، عندما يتحدثون عن فضائل حرية السوق.

لقد دفعت بالفعل (انظر **الحقيقة ١**) بأنه لا يوجد حقًا شيء اسمه حرية السوق، لكن مثال تنظيم الهجرة يكشف مدى توغل تنظيم السوق في اقتصادات حرية السوق المفترضة والذي نعجز عن رؤيته.

بينما يشكو الاقتصاديون من تشريع الحد الأدنى للأجور، وضوابط ساعات العمل، وشتى الحواجز «المتعسفة» أمام الدخول إلى سوق العمل المفروضة من قبل النقابات التجارية، فإن قلة منهم تذكر مجرد الذكر تنظيم الهجرة باعتباره أحد تلك الضوابط الخبيثة المعيقة لنظام عمل سوق العمل الحر. ولا يكاد أحد منهم يدافع عن إلغاء تنظيم الهجرة. ولكنهم، إذا كان لهم أن يتحلوا بالاتساق، ينبغي كذلك أن يدافعوا عن حرية الهجرة. وواقع أن قلة منهم تفعل ذلك يثبت من جديد فكرتي المطروحة في **الحقيقة ١**، ومفادها أن حدود السوق محكومة سياسيًا وأن اقتصاديي حرية السوق «مسيسون» مثلهم في ذلك مثل من يريدون تنظيم الأسواق.

وبالطبع، فإنني في نقدي انعدام الاتساق لدى اقتصاديي حرية السوق، لا أدفع بأن تنظيم الهجرة يجب إلغاؤه ـ لا أحتاج إلى فعل ذلك لأنني (كما لعلك قد لاحظت) لست من اقتصاديي حرية السوق.

فللبلاد حق تقرير كم من المهاجرين تقبل، وفي أي أقسام من سوق العمل. فكل المجتمعات لديها قدرات محدودة على استيعاب المهاجرين، الذين يأتون غالبًا من خلفيات ثقافية مختلفة، وسيكون من الخطأ المطالبة بأن يتجاوز بلدٌ هذا الحد المرسوم. إن تدفق المهاجرين أسرع من اللازم لن يؤدي فقط إلى زيادة مفاجئة في المنافسة على الوظائف، ولكنه سيفتت البنى التحتية المادية والاجتماعية، من قبيل الإسكان والرعاية الصحية، ويخلق توترات مع السكان من الأهالي. وقضية الهوية القومية بالأهمية نفسها، وإن لم تكن قابلة للقياس الكمي بالسهولة نفسها. إن الأسطورة القائلة بأن الأمم لها هويات قومية غير قابلة للتحور، لا يمكن تغييرها ولا ينبغي ذلك هي أسطورة ضرورية، ولكنها أسطورة على الرغم من كل شيء. ولكن، إذا توافد مهاجرون فوق الحد في الوقت نفسه، سيواجه المجتمع المستقبِل مشاكل في خلق هوية قومية جديدة، وسيصعب عليه بدونها الحفاظ على التماسك الاجتماعي. ويعني هذا أن هناك حاجة للتحكم في سرعة الهجرة ونطاقها.

وليس معنى هذا القول أنه يستحيل تحسين سياسات الهجرة الحالية في البلدان الغنية. ففي حين أن قدرة أي مجتمع على استيعاب المهاجرين محدودة، ليس الأمر كما لو أن الجمهرة السكانية الكاملة ثابتة. يجوز للمجتمعات أن تقرر انفتاحًا أكثر، أو أقل، أمام المهاجرين عن طريق تبني مواقف اجتماعية وسياسات مختلفة تجاه الهجرة. ومن حيث تكوين المهاجرين أيضًا، تقبل معظم البلدان الغنية الأشخاص «الخطأ» بعدد أكبر من اللازم من وجهة نظر البلدان النامية. تبيع بعض البلدان جوازاتها عمليًا من خلال مخططات تقضي بأن يُقبَل من يجلبون أكثر من قيمة معينة من «الاستثمارات» قبولًا فوريًا نوعًا ما. ولا يساهم هذا المخطط إلا بمزيد من نقص رأس المال الذي تعانيه أغلب البلدان النامية. وتساهم البلدان الغنية أيضًا في نزيف العقول في البلدان النامية عن طريق الاستعداد أكثر لقبول الأشخاص ذوي المهارات الأعلى. فهناك أشخاص كان يمكنهم المساهمة في تنمية بلادهم أكثر من المهاجرين غير المهرة، في حال بقوا فيها.

### هل البلدان الفقيرة فقيرة بسبب فقرائها؟

إن قصتنا عن سائقي الحافلات لا تفضح فقط الأسطورة القائلة بأن كل شخص يتقاضى أموالًا على نحو منصف، وفقًا لقيمته في السوق الحرة، لكنها تقدم لنا أيضًا نظرة نافذة مهمة في سبب الفقر في البلدان النامية.

يعتقد معظم الناس أن البلدان الفقيرة فقيرة بسبب فقرائها. وبالفعل، يلقي الأغنياء في البلدان الفقيرة باللائمة في فقر بلادهم، على نحو نمطي، على جهل فقرائها وكسلهم وسلبيتهم. فليت مواطنيهم فقط عملوا كاليابانيين، وحافظوا على الوقت كالألمان، وكانوا مبتكرين كالأمريكان ـ بهذا سيخبرك هؤلاء إن أصغيت لهم ـ لصارت بلادهم غنية.

إذا تحدثنا بلغة الحساب، فحقيقي أن الفقراء هم من يشدون متوسط الدخل القومي إلى أسفل في البلدان الفقيرة. غير أن الأغنياء في البلدان الفقيرة قليلًا ما يدركون أن بلادهم ليست فقيرة بسبب فقرائها وإنما بسببهم هم. فبالعودة إلى مثالنا عن سائقي الحافلات، نجد أن السبب الأساسي في أن «سفِن» يتقاضى ضعف «رام» خمسين مرة هو أنه يتقاسم سوق عمله مع أشخاص آخرين تزيد إنتاجيتهم أكثر بكثير عن خمسين ضعف إنتاجية نظرائهم الهنود.

حتى لو كان متوسط الأجر في السويد أعلى بحوالي خمسين ضعفًا من متوسط الأجر في الهند، فإن معظم السويديين ليسوا بالتأكيد أكثر إنتاجية خمسين مرة من نظرائهم الهنود. وكثيرون منهم، ومن بينهم «سفِن»، ربما يكونون أقل مهارة. لكن هناك بعض السويديين ـ المديرين الكبار والعلماء والمهندسين في الشركات الرائدة عالميًّا مثل «إريكسون» و«ساب» و«إس كيه إف» ـ تفوق إنتاجيتهم إنتاجية نظرائهم الهنود مئات المرات، لذا فإن متوسط الإنتاجية القومية في السويد ينتهي به المطاف في دائرة التفوق خمسين مرة على الهند.

بعبارة أخرى، فإن الفقراء من البلدان الفقيرة قادرون عادة على الكفاية في مواجهة نظرائهم في البلدان الغنية. الأغنياء من البلدان الفقيرة هم من يعجزون عن ذلك. إن إنتاجيتهم المنخفضة بالمقارنة هي التي تفقر بلادهم، ولذا فإن تهجُّمهم المعتاد بالقول إن بلادهم فقيرة بسبب كل أولئك البائسين في غير محلها تمامًا. وبدلًا من لَوم فقرائهم في جر البلاد إلى أسفل، يجب على أغنياء البلاد الفقيرة أن يسألوا أنفسهم لماذا لا يستطيعون شد بقية بلدانهم إلى الأعلى بقدر ما يفعل الأغنياء في البلدان الغنية.

وفي النهاية، هناك كلمة تحذيرية إلى أغنياء البلدان الغنية، كيلا يأخذهم الاعتداد بأنفسهم، إذ يسمعون أن فقراءهم يتقاضون أجرًا حسنًا فقط بسبب تنظيم الهجرة وإنتاجيتهم هم العالية.

حتى في قطاعات يكون فيها الأفراد في البلدان الغنية أكثر إنتاجية حقًّا وصدقًا من نظرائهم في البلدان الفقيرة، فإن إنتاجيتهم في جانب عظيم منها ترجع إلى النظام، أكثر منها إلى الأفراد أنفسهم. فلا يتفوق بعض الأشخاص في البلدان الغنية مئات المرات إنتاجيًّا على نظرائهم في البلدان الفقيرة لأنهم أشطر وأفضل تعليمًا فحسب، ولا حتى في الأساس. إنهم يحققون هذا لأنهم يعيشون في اقتصادات بها تقنيات أفضل، وشركات أفضل تنظيمًا، ومؤسسات أفضل، وبنية تحتية مادية أفضل ـ أي كل الأشياء التي هي في جانب كبير منها نتاج الأفعال الجماعية عبر الأجيال (انظر **الحقيقتين** ١٥ و١٧). عبَّر «وارن بافت»، المالي الشهير، عن هذه الفكرة تعبيرًا جميلًا، عندما قال في لقاء تلفزيوني عام ١٩٩٥: «أنا شخصيًّا أعتقد أن المجتمع مسؤول بنسبة كبيرة جدًّا عما جنيته. إذا زرعتني في وسط بنجلادش أو بيرو أو مكان ما، ستكتشف كم ستنتج هذه الموهبة في التربة الخطأ. سأظل أكافح كفاحًا مريرًا لثلاثين سنة أخرى. إنني أعمل في نظام سوق يتصادف أنه يُحسِن جدًّا جزاء ما أفعله ـ يحسن ذلك بصورة غير متناسبة».

إذن فقد عدنا في الواقع إلى حيث بدأنا. فما يتقاضاه فرد ليس انعكاسًا بالكامل لقيمته. فمعظم الناس، في البلدان الفقيرة والغنية، يتقاضون ما يتقاضونه بسبب وجود تنظيم الهجرة. وحتى مواطنو البلدان الغنية ممن لا يسهل إحلال مهاجرين محلهم ـ وهكذا يمكن القول إنهم يتقاضون حقًّا ما يستحقونه (مع أن هذا قد لا يكون صحيحًا ـ انظر **الحقيقة** ١٤) ـ فهم منتجون إنتاجيتهم هذه فقط بسبب النظام الاجتماعي-الاقتصادي الذي يعملون فيه. إنهم ليسوا منتجين إنتاجيتهم هذه لمجرد عبقريتهم الفردية واجتهادهم.

إن التشديد المقبول على نطاق واسع على أنك لو تركت الأسواق في حالها، سيتقاضى الجميع المقابل الصحيح وبالتالي العادل، وفقًا لقيمته، هو أسطورة. وفقط عندما نتخلى عن هذه الأسطورة ونستوعب الطبيعة السياسية للسوق والطبيعة الجماعية للإنتاجية الفردية ستتمكن من بناء مجتمع أعدل، تدخل فيه التركات التاريخية والأفعال الجماعية، وليس فقط المواهب والجهود الفردية، في الحسبان على النحو اللائق عند تقرير كيف نكافئ الناس.

## الحقيقة ٤

# لقد غيرت الغسالة العالم أكثر مما فعل الإنترنت

### ما يقولونه لك

إن الثورة الأخيرة في تقنيات الاتصالات، ويمثلها الإنترنت، قد غيرت الطريقة التي يدور بها العالم تغييرًا جوهريًّا. فقد أدت إلى «موت المسافات». وفي «العالم الخالي من الحدود» الذي نشأ بالتالي، بطلت الأعراف القديمة بخصوص المصالح الاقتصادية القومية ودور الحكومات الوطنية. هذه الثورة التكنولوجية هي السمة المميِّزة للعصر الذي نعيش فيه. فإذا لم تتغير البلدان (أو الشركات أو، بالمناسبة، الأفراد) بسرعات مواكبة، قُضي عليها. سيتعين علينا ـ أفرادًا ومؤسسات تجارية وأممًا ـ أن نصبح أكثر مرونة، وهو ما يتطلب لَبْرَلة أكبر للأسواق.

### ما لا يقولونه لك

عندما نتصور التغيرات، نميل إلى رؤية أحدثها باعتباره الأكثر ثورية. وغالبًا ما يتعارض هذا مع الحقائق. فالتقدم الأخير في تقنيات الاتصالات عن بُعد ليس على مستوى ثورية ما حدث في أواخر القرن التاسع عشر ـ البرق السلكي ـ نسبيًّا. وعلاوة على ذلك فإن ثورة الإنترنت، من حيث التغيرات الاقتصادية والاجتماعية المترتبة، لم تكن (حتى الآن على الأقل) في أهمية الغسالة وغيرها من الأجهزة المنزلية، التي سمحت للنساء، عن طريق تقليل مقدار العمل المطلوب للأعمال المنزلية تقليلًا هائلًا، بأن يدخلن سوق العمل، وأنهت عمليًّا مهنًا كالخدمة المنزلية. ينبغي ألا «نضع التلسكوب معكوسًا» عندما ننظر إلى الماضي فنجحف تقدير القديم ونبالغ في تقدير الجديد. فهذا يؤدي بنا إلى اتخاذ

كل أنواع القرارات الخطأ بخصوص السياسة الاقتصادية القومية وسياسات الشركات ومسيراتنا المهنية الشخصية.

### جميع الناس لديهم خادمات في أمريكا اللاتينية

وفقًا لصديقة أمريكية، وردت في الكتاب المدرسي للغة الإسبانية الذي كانت تستخدمه في مدرستها في عقد ١٩٧٠ جملة تقول (بالإسبانية، طبعًا) إن «جميع الناس في أمريكا اللاتينية لديهم خادمات».

عندما تفكر في الأمر، يمثل هذا استحالة منطقية. فهل للخادمات أيضًا خادمات في أمريكا اللاتينية؟ ربما كان هناك نوع من أنواع أنظمة تبادل الخادمات لم أسمع به، حيث تتناوب الخادمات القيام بدور الخادمة بعضهن لبعض، بحيث يتسنى لهن جميعًا أن يَحُزْن خادمات، لكنني لا أظن ذلك.

وبالطبع، يمكن للمرء أن يرى لماذا يمكن لمؤلف أمريكي أن يخرج بمثل هذه الجملة التقريرية. فنسبة الناس في البلدان الفقيرة ممن لديهم خادمات أعلى بمراحل مما في البلدان الغنية. فما كان معلِّم بمدرسة أو مدير شاب في مؤسسة تجارية صغيرة في بلد غني ليحلم بالحصول على خادمة مقيمة، لكن يرجح أن يحصل نظراؤه في بلد فقير على واحدة ـ أو حتى اثنتين. يصعب الحصول على البيانات، ولكن، وفقًا لبيانات «منظمة العمل الدولية»، يقدر أن ٧–٨ في المائة من القوى العاملة في البرازيل و٩ في المائة منها في مصر تشغل وظيفة خدم في البيوت. والأرقام المناظرة هي في ألمانيا ٠٫٧ في المائة، وفي الولايات المتحدة ٠٫٦ في المائة، وفي إنجلترا وويلز ٠٫٣ في المائة، وفي النرويج ٠٫٠٥ في المائة، وتنخفض لتبلغ ٠٫٠٠٥ في المائة في السويد (وكل الأرقام خاصة بعقد ١٩٩٠، باستثناء رقمي ألمانيا والنرويج، فيخصان عقد ٢٠٠٠)[١]. لذا، فمن حيث التناسب، لدى البرازيل خدم منزليون أكثر بـ١٢–١٣ ضعف ما لدى الولايات المتحدة، ولدى مصر منهم أكثر ١٨٠٠ مرة من السويد. لا عجب أن أمريكيين كثيرين يظنون أن «جميع الناس» لديهم خادمات في أمريكا اللاتينية، ويشعر السويدي في مصر بأن البلد اجتاحتها الخادمات.

الأمر المثير للاهتمام هو أن نسبة القوى العاملة في وظيفة خدم منزليين في البلدان

الغنية اليوم كان في الماضي مقاربًا لما تجده في البلدان النامية اليوم. ففي الولايات المتحدة، كان ٨ في المائة من «أصحاب الوظائف المجزية» في عقد ١٨٧٠ خدمًا منزليين. وبلغت النسبة في ألمانيا أيضًا حوالي ٨ في المائة حتى عقد ١٨٩٠، على الرغم من أنها بدأت في التراجع بشيء من السرعة بعد ذلك. في إنجلترا وويلز، حيث عاشت ثقافة «الخدم» أطول مما في البلدان الأخرى نظرًا لقوة طبقة ملاك العقارات. كانت النسبة أكثر حتى من ذلك ـ فكان ١٠-١٤ في المائة من القوى العاملة يشغلون وظيفة خدم منزليين بين عقدي ١٨٥٠ و١٩٢٠ (مع بعض الارتفاعات والانخفاضات). وفي حقيقة الأمر، إذا قرأت روايات «أجاثا كريستي» المكتوبة قبل عقد ١٩٣٠، ستلاحظ أن إمبراطور الصحافة الذي يُقتل في مكتبته المغلقة ليس وحده من لديه خدم، بل كذلك العانس العجوز المعسرة بنت الطبقة المتوسطة، مع أنه قد يكون لديها خادمة واحدة فقط (تتورط مع ميكانيكي جراج لا يفلح في شيء، يتبين أنه الابن غير الشرعي لإمبراطور الصحافة، كما أنها تُقتل في صفحة ١١١ لأن حماقتها تبلغ حد الإفصاح بشيء لم يكن يفترض بها الاطلاع عليه).

إن السبب الرئيسي في أن هناك خدمًا منزليين أقل بكثير جدًا (وبالطبع، من حيث النسبة والتناسب) في البلدان الغنية ـ على الرغم من أنه كما هو جلي ليس السبب الوحيد، مع وجود الفروق الثقافية بين البلدان ذات المستويات المتقاربة من الدخل، اليوم وفي الماضي ـ هو سعر العمل النسبي الأعلى. فمع النمو الاقتصادي، يصبح الناس (أو بالأحرى تصبح خدمات العمل التي يقدمونها) أغلى نسبيًّا من «الأشياء» المادية (انظر أيضًا **الحقيقة ٩**). ونتيجة لذلك، فقد أصبحت الخدمة المنزلية في البلدان الغنية سلعة رفاهية لا يملك ثمنها إلا الأغنياء، بينما لا تزال رخيصة بما يجعلها في متناول حتى المنتمين إلى الطبقة المتوسطة الدنيا في البلدان النامية.

### دخول الغسالة

والآن، فأيًّا كانت التقلبات في الأسعار النسبية، أسعار «الناس» و«الأشياء»، ما كان الهبوط في نسبة العاملين كخدم منزليين ليصبح دراميًّا بهذه الصورة في البلدان الغنية عبر القرن السابق، لو انعدم المعروض من طائفة واسعة من التقنيات المنزلية، التي رمزت لها بالغسالة. فمهما كان مكلفًا (نسبيًّا) استئجار الأشخاص الذين يستطيعون

غسل الملابس وتنظيف المنزل وتدفئة المنزل والطبخ وجلي الصحون، لظل يتعين استئجارهم، لو تعذر عمل هذه الأشياء بواسطة الآلات. وإلا لتعين عليكم قضاء الساعات لإتمام هذه الأشياء بأنفسكم.

لقد وفرت الغسالات أطنانًا من الوقت. ليس من السهل الحصول على البيانات، لكن دراسة في منتصف عقد ١٩٤٠ أجرتها «هيئة كهربة الريف» الأمريكية تفيد بأنه، مع افتتاح عصر الغسالة الكهربائية والمكواة الكهربائية، انخفض الوقت المطلوب لغسل زنة ٣٨ رطلًا من الغسيل بما يقارب السدس (من ٤ ساعات إلى ٤١ دقيقة) والوقت المستغرق في الكي بما يقل عن خُمْسَين (من ٤,٥ ساعة إلى ١,٧٥ ساعة)[٢]. أما مياه المواسير فكان من شأنها أن تعفي النساء من قضاء الساعات في جلب المياه (وهو ما يستغرق، وفقًا لـ«برنامج الأمم المتحدة الإنمائي»، ما يصل إلى ساعتين يوميًا في بعض البلدان النامية). أما المكانس الكهربائية فقد مكنتنا من تنظيف منازلنا تنظيفًا أشمل في كسور من الوقت الذي كان مطلوبًا في الأيام الخوالي، عندما كان يتعين علينا إتمامه بالمقشة والخِرَق. وأما مواقد الغاز/ الكهرباء في المطبخ والتدفئة المركزية فقد خفضت بدرجة هائلة الوقت المطلوب لجمع الحطب وإشعال النار وإبقاء النار مشتعلة والتنظيف في أعقابها لأغراض التدفئة والطبخ. بل يملك كثيرون في البلدان الغنية اليوم غسالة الأطباق، التي قال عنها مخترعها (المستقبلي آنذاك) وهو شخص اسمه السيد «إ. م. روبينو»، كان موظفًا في وزارة الزراعة الأمريكية، إنها ستكون «صاحبة فضل على البشرية» في مقاله المنشور في «دورية الاقتصاد السياسي» في ١٩٠٦.

لقد أحدث ظهور الأجهزة المنزلية، ومثلها الكهرباء ومياه المواسير وغاز المواسير، تحولًا كاملًا في الطريقة التي تعيش بها النساء، والرجال بالتالي. فقد جعلت من الممكن لنساء أكثر بكثير أن يلتحقن بسوق العمل. على سبيل المثال: ارتفعت نسبة النساء البيضاوات المتزوجات في ريعان سني العمل (الأعوام ٣٥-٤٤) العاملات خارج المنزل من نسبة مئوية ضئيلة في أواخر عقد ١٨٩٠ إلى ما يقارب ٨٠ في المائة اليوم[٣]. كما غيرت البنية المهنية الأنثوية تغييرًا دراميًا عن طريق السماح للمجتمع بالاكتفاء بأشخاص أقل بكثير ممن يعملون كخدم منزليين، كما قد رأينا آنفًا ـ على سبيل المثال، في عقد ١٨٧٠، كان ما يقارب ٥٠ في المائة من النساء في الولايات المتحدة يشغلن وظائف «خادمات ونادلات» (ويمكننا اعتبار أن معظمهن عملن خادمات أكثر منهن نادلات، بما

أن تناول الطعام في الخارج لم يكن قد أصبح تجارة كبيرة بعد)[٤]. لقد ارتقت المشاركة المتزايدة في سوق العمل بحالة النساء في البيت وفي المجتمع بصورة أكيدة، وهكذا قللت أيضًا تفضيل الأطفال الذكور، وزادت الاستثمار في تعليم الإناث، وهو ما يزيد بدوره مشاركة الإناث في سوق العمالة زيادة إضافية. حتى أولئك النسوة المتعلمات اللاتي يخترن في النهاية البقاء في البيت مع أطفالهن لهن مكانة أعلى في البيت، حيث يمكنهن التلويح بتهديدات ذات مصداقية مفادها أنه يمكنهن إعالة أنفسهن في حال قررن ترك شركائهن. ومع وجود فرص عمل في الخارج، فقد ارتفعت تكلفة الفرصة البديلة للأطفال، ما جعل الأسر تكتفي بعدد أقل منهم. وقد غيرت كل هذه الأمور الديناميات الأسرية التقليدية. وهي، بأخذها في مجموعها، تشكل تغيرات قوية حقًّا.

وبالطبع، فإنني لا أقول إن هذه التغيرات قد حدثت فقط ـ أو حتى في الغالب ـ بسبب تغيرات في التقنيات المنزلية. لقد أثرت «الحبة» وبقية وسائل منع الحمل تأثيرًا قويًا في تعليم الإناث ومشاركة الإناث في سوق العمل عن طريق السماح للنساء بالتحكم في توقيت ولاداتهن وعددها. وهناك أسباب غير تكنولوجية. فحتى مع التقنيات المنزلية نفسها، من الممكن أن تختلف تمامًا نسب مشاركة الإناث في سوق العمل والبنى المهنية بين البلدان، بحسب أشياء من قبيل الأعراف الاجتماعية بالنسبة إلى مقبولية عمل نساء الطبقة المتوسطة (أما الفقيرات فدائمًا ما كن يعملن)، والحوافز الضريبية لقاء العمل المدفوع وتربية الأطفال، وتيسُّر ثمن دار رعاية الأطفال. غير أنه وبعد كل كلامي هذا، لا يزال من الصحيح أنه من دون الغسالة (وغيرها من التقنيات المنزلية الموفرة للعمالة)، ما كان نطاق التغير في دور النساء في المجتمع وديناميات الأسرة ليداني ما بلغه من درامية.

### الغسالة تهزم الإنترنت

بالمقارنة مع التغيرات التي جلبها اختراع الغسالة (وأخواتها)، فإن أثر الإنترنت، الذي يعتقد كثيرون أنه غيَّر العالم تغييرًا كليًّا، لم يكن تغييرًا جوهريًّا ـ حتى الآن على الأقل. لقد أحدث الإنترنت، بالطبع، تحولًا في طريقة إنفاق الناس الساعات في غير أوقات العمل ـ بتقليب الشبكة والدردشة مع الأصدقاء على «فيس بوك» والتحدث إليهم عبر «سكايب»، ولعب الألعاب الإلكترونية مع شخص يجلس على بعد ٥٠٠٠ ميل...إلخ. كما حسَّن تحسينًا هائلًا الفعالية التي يمكننا بها إيجاد المعلومات عن

بوليصات التأمين الخاصة بنا وعطلاتنا والمطاعم، بل بشكل متزايد عن سعر القرنبيط الأخضر والشامبو.

غير أنه ليس من الواضح، عندما يتعلق الأمر بعملية الإنتاج، ما إذا كانت الآثار ثورية إلى حد كبير. لا مراء في أن الإنترنت، بالنسبة إلى البعض، قد غيَّر بعمق طريقة عملهم. أعرف ذلك من تجربتي الشخصية. فبفضل الإنترنت، تمكنتُ من تأليف كتاب كامل بمشاركة صديقتي وشريكتي في التأليف أحيانًا، البروفيسور «إلين جرابل»، التي تدرِّس في دنفر، كولورادو، من دون الحاجة إلى مقابلة وجهًا لوجه إلا مرة واحدة وإلى مكالمات هاتفية إلا مكالمة أو اثنتين(٥). غير أن الإنترنت، بالنسبة إلى آخرين كثيرين، لم يكن له أثر كبير على الإنتاجية. وقد جاهدت الدراسات لتتوصل إلى أثر الإنترنت الإيجابي على مجمل الإنتاجية ـ وكما عبر «روبرت سولو»، الاقتصادي الحائز جائزة «نوبل»: «تتوفر الأدلة في كل ناحية إلا في الأرقام».

قد تعتقد أن مقارنتي ظالمة. فالأجهزة المنزلية التي أذكرها كان أمامها على الأقل بضعة عقود، وأحيانًا قرن، لتحدث سحرها، بينما الإنترنت لمَّا يبلغ عمره العقدين. وهذا صحيح جزئيًّا. وكما قال مؤرخ العلوم المتميز، «ديفيد إدجرتون»، في كتابه المذهل «صدمة القديم: التكنولوجيا والتاريخ العالمي منذ ١٩٠٠»، فإن الانتفاع الأقصى بتكنولوجيا، وبالتالي أثرها الأقصى، غالبًا ما يتحقق بعد اختراع هذه التكنولوجيا بعقود. ولكن حتى من حيث أثرها الآني، أشك إن كان الإنترنت هو التكنولوجيا الثورية كما يعتقد بعضنا.

### التلغراف يهزم الإنترنت

قُبيل بدء خدمة البرق السلكي العابرة للأطلسي في ١٨٦٦، كان إرسال رسالة إلى الجانب الآخر من «البركة» (كما كانوا يطلقون على المحيط) يستغرق ثلاثة أسابيع ـ وهو الوقت الذي يستغرقه عبور الأطلسي بالسفن الشراعية. وحتى السفر «الإكسبريس» على متن باخرة (وهو ما لم يصبح سائدًا حتى عقد ١٨٩٠)، كان عليك إعطاؤه أسبوعين (تراوحت الأرقام القياسية للعبور آنذاك بين ثمانية وتسعة أيام).

مع التلغراف، انخفض زمن بث رسالة من ٣٠٠ كلمة، مثلًا، إلى ٧ أو ٨ دقائق. بل أمكن أن يكون أسرع. أوردت جريدة «نيويورك تايمز» في ٤ ديسمبر ١٨٦١ أن

خطاب «حالة الاتحاد» الذي ألقاه «أبراهام لنكولن» والمكون من ٧٥٧٨ كلمة أذيع من واشنطن العاصمة إلى بقية البلد في ٩٢ دقيقة، أي بمعدل ٨٢ كلمة في الدقيقة، وهو ما كان سيسمح لك بإرسال الرسالة المكونة من ٣٠٠ كلمة في أقل من ٤ دقائق. لكن ذلك كان رقمًا قياسيًّا، وكان المعدل أقرب إلى ٤٠ كلمة للدقيقة، ما يعطينا ٧,٥ دقيقة لرسالة مكونة من ٣٠٠ كلمة. والانخفاض من أسبوعين إلى ٧,٥ دقيقة يعني انخفاضًا بالقسمة على ٢٥٠٠.

أما الإنترنت فقد قلل زمن بث رسالة من ٣٠٠ كلمة من ١٠ ثوان على آلة الفاكس إلى حوالي ثانيتين، لكن هذا مجرد تقليل إلى الخُمس. إن تقليل السرعة عن طريق الإنترنت أعظم عندما يتعلق الأمر بالرسائل الأطول ـ فيمكنه أن يرسل في ١٠ ثوان (باعتبار أنه يتعين التحميل إليه) مستندًا من ٣٠,٠٠٠ كلمة، مثلًا، وهو ما كان سيستغرق أكثر من ١٦ دقيقة (أو ١٠٠٠ ثانية) بآلة فاكس، ما يمنحنا تسريعًا في سرعة البث يبلغ ١٠٠ ضعف. ولكن قارن ذلك بالتخفيض البالغ واحدًا على ٢٥٠٠ الذي حققه التلغراف.

إن للإنترنت بوضوح ملامح ثورية أخرى. فهو يسمح لنا بإرسال الصور بسرعة عالية (وهو شيء تعذر حتى على التلغراف أو الفاكس فعله فكان يعتمد على التوصيل المادي). وهو يمكن ولوجه في عدة أماكن، لا في مكاتب البريد فقط. والأهم أننا باستخدامه نستطيع البحث عن معلومات محددة نريد الحصول عليها من عدد من المصادر. غير أنه، من حيث مجرد رفع السرعة، لا يداني في ثوريته من قريب أو من بعيد البرق السلكي المتواضع (وليس حتى اللاسلكي).

إننا نبالغ في تقدير آثار الإنترنت مبالغة عظيمة فقط لأنه يؤثر فينا الآن. ونحن لسنا وحدنا. فالبشر يميلون إلى الانبهار بأحدث التقنيات وأبرزها. ومنذ زمن، في ١٩٤٤، انتقد «جورج أورويل» الناس الذين أثارهم فوق الحد «إلغاء المسافات» و«اختفاء الحدود» بفضل الطائرة والراديو.

### وضع التغيرات في حجمها

من يأبه إن ظن الناس خطأً أن الإنترنت كانت له آثار أهم من البرق والغسالة؟ وما أهمية أن يكون الناس أكثر انبهارًا بالتغيرات الأحدث؟

ما كان هذا ليهم لو اقتصر هذا التشوه في الرؤى على مجرد مسألة رأي عند الناس. غير أن لهذه الرؤى المشوهة آثارًا حقيقية، إذ تتسبب في استخدام مضلِّل للموارد الشحيحة.

لقد جعل الانبهار بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويمثلها الإنترنت، بعض البلاد الغنية ـ على الأخص الولايات المتحدة وبريطانيا ـ تَخلُص إلى نتائج مغلوطة مفادها أن صنع الأشياء ينتمي إلى «الماضي» بامتياز، إلى حد أنه عليها محاولة العيش على الأفكار. وكما أشرح في **الحقيقة ٩**، فقد أدى هذا الاعتقاد في «المجتمع ما بعد الصناعي» بهذه البلاد إلى المبالغة في إهمال قطاعها التصنيعي، وهو ما صاحبته تبعات سلبية بالنسبة إلى اقتصاداتها.

بل إن ما هو أدعى للقلق أن انبهار الناس بالإنترنت في البلدان الغنية دفع المجتمع الدولي إلى القلق بشأن «الفجوة الرقمية» بين البلدان الغنية والبلدان الفقيرة. وقد أدى هذا بالشركات والمؤسسات الخيرية والأفراد إلى التبرع بالمال إلى البلاد النامية لشراء معدات حاسوبية ومرافق إنترنتية. غير أن السؤال هو: أهذا أشد ما تحتاج إليه البلاد النامية؟ ربما كان منح الأموال للإنفاق على تلك الأشياء الأقل مواكبة للموضة من قبيل حفر الآبار ومد شبكات الكهرباء وصنع غسالات أيسر ثمنًا قد حسَّن حياة الناس أكثر من إعطاء كل طفل حاسوبًا محمولًا أو إقامة مراكز إنترنت في القرى الريفية. لا أقول إن تلك الأشياء أهم **بالضرورة**، لكن كثيرًا من المانحين اندفعوا لدخول برامج مترفة من دون أن يقيِّموا بعناية التكاليف النسبية طويلة المدى وفوائد الاستخدامات البديلة لأموالهم.

وفي مثال إضافي، أدى انبهار الناس بالجديد إلى الاعتقاد بأن أحدث التغيرات في تقنيات الاتصالات والنقل ثورية إلى حد أننا الآن نعيش في «عالم بلا حدود»، كما ذهب عنوان الكتاب الشهير لمؤلفه «كينشي أوهماي»، دِهْقان الأعمال الياباني[٦]. ونتيجة لذلك، في العشرين سنة الأخيرة أو نحوها، وصل أناس كثيرون إلى الاعتقاد بأن التغير الحادث اليوم أيًّا كان هو نتيجة التقدم التكنولوجي الشامخ، الذي سيكون الوقوف في طريقه أشبه بمحاولة إعادة عقارب الساعة إلى الوراء. وإذ آمنت حكومات كثيرة بمثل هذا العالم، فكَّكت بعض الضوابط الضرورية جدًّا على تدفقات رؤوس الأموال والعمالة والبضائع العابرة للحدود في سبيل نتائج بائسة (للاطلاع على أمثلة، انظر **الحقيقتين ٧ و٨**). غير أن التغيرات الأخيرة في هذه التقنيات، كما بينت، لا تداني في ثوريتها التغيرات المناظرة

لقرن مضى. وفي الحقيقة، كانت الدنيا معولَمة أكثر بكثير قبل قرن منها بين عقدي ١٩٦٠ و١٩٨٠ على الرغم من أن تقنيات الاتصالات والنقل كانت أدنى مستوى بكثير في الفترة الأولى، لأن الحكومات في الفترة الثانية، على الأخص الحكومات القوية، آمنت بضوابط أشد على هذه التدفقات العابرة للحدود. ما حَكَم درجة العولمة (بعبارة أخرى، الانفتاح القومي) هو السياسة، أكثر من التكنولوجيا. غير أننا لو تركنا رؤيتنا تتشوه بفعل انبهارنا بالثورة التكنولوجية الأحدث، سيتعذر علينا رؤية هذه النقطة وينتهي بنا الأمر إلى تنفيذ السياسات الخطأ.

إن فهم الاتجاهات التكنولوجية مهم جدًّا لتصميم السياسات الاقتصادية تصميمًا صحيحًا، على المستويين الوطني والدولي (وللاستقرار على الخيارات المهنية الصحيحة على المستوى الفردي). غير أن انبهارنا بما هو أحدث، وإجحافنا في تقييم ما أصبح شائعًا، يمكنهما أن يأخذانا في شتى الاتجاهات الخطأ، وقد فعلا. وقد أثرت هذه النقطة بطريقة مستفزة عمدًا بوضع الغسالة المتواضعة في مباراة مع الإنترنت، لكن يفترض أن أمثلتي قد بينت لك أن الطرق التي شكلت بها القوى التكنولوجية التطورات الاقتصادية والاجتماعية في ظل الرأسمالية أكثر تعقيدًا بكثير مما يعتقد في المعتاد.

## الحقيقة ٥

# افترض الأسوأ في الناس تجد الأسوأ

### ما يقولونه لك

اشتهر عن «آدم سميث» قوله: «إننا لا ننتظر عشاءنا عَشَمًا في كرم الجزار أو صانع الجعة أو الخباز، وإنما علمًا بحرصهم على مصلحتهم الشخصية». إن السوق يتفنن في تسخير طاقة الأفراد الأنانيين الذين لا يفكرون إلا في أنفسهم (وأُسَرهم، على الأكثر) لإفراز الانسجام الاجتماعي. فشلت الشيوعية لأنها أنكرت هذه الغريزة البشرية وأدارت الاقتصاد مفترضة في الجميع إنكار الذات، أو على الأقل تحلي أكثرهم بالإيثار. علينا افتراض الأسوأ في الناس (أي أنهم لا يفكرون إلا في أنفسهم)، إذا كان لنا أن نبني نظامًا اقتصاديًّا مستديمًا.

### ما لا يقولونه لك

تغليب المصلحة الشخصية خصلة قوية في أغلب البشر. غير أنها ليست دافعنا الوحيد. بل ما أكثر ما تنتفي عنها صفة الدافع الرئيسي. وفي حقيقة الأمر، لو كان العالم مليئًا بالأفراد الساعين لمصلحتهم الذاتية كما نجدهم في الكتب الدراسية الاقتصادية، لو كان هكذا لَتوقَّف لأننا كنا سننفق معظم وقتنا في الغش ومحاولة القبض على الغشاشين ومعاقبة المقبوض عليهم. لا يسير العالم على النحو الذي يسير به إلا لأن الناس ليسوا عناصر تسعى لمصلحتها الذاتية كما يظن بهم اقتصاديو حرية السوق. نحن في حاجة لتصميم نظام اقتصادي يقر بأن الناس كثيرًا ما يكونون أنانيين، ولكنه يستغل الدوافع البشرية الأخرى عن آخرها ويخرج أفضل ما في الناس. والأرجح أننا إذا افترضنا الأسوأ في الناس، سنُخرج أسوأ ما فيهم.

**كيف (لا) تدير شركة**

في منتصف عقد ١٩٩٠، كنت أحضر مؤتمرًا في اليابان عن «معجزة النمو الشرق-آسيوي»، نظمه «البنك الدولي». على جانب من السجال كان أناس على شاكلتي، يدفعون بأن التدخل الحكومي لعب دورًا إيجابيًا في قصة النمو الشرق-آسيوي، بمخالفة إشارات السوق وحماية ودعم صناعات من قبيل المرْكَبات والإلكترونيات. وعلى الجانب الآخر، كان هناك اقتصاديون يؤيدون «البنك الدولي»، ويدفعون بأن التدخل الحكومي كان في أفضل الأحوال فقرة استعراضية جانبية غير ذات أهمية، أو أنه، في أسوأ الأحوال، ضر أكثر مما نفع في شرق آسيا. والأهم، كما أضافوا، أنه حتى لو صح أن المعجزة الشرق-آسيوية تدين بشيء للتدخل الحكومي، فإن هذا لا يعني أن السياسات التي تستخدمها البلدان الشرق-آسيوية يمكن توصية بلدان أخرى بها. فالمسؤولون الحكوميون الذين يرسمون السياسات هم (مثلنا جميعًا) عناصر ساعية لمصلحتها الذاتية، كما أشير، أكثر اهتمامًا بتوسعة سلطتهم ووضعهم الاعتباري منهم بترويج المصالح القومية. وقد حاججوا بأن التدخل الحكومي لم يفلح في شرق آسيا إلا لأنه كان لديهم بيروقراطيون منكرون لذاتهم وقادرون بصورة استثنائية لأسباب تاريخية (لا مجال للخوض فيها هنا). وحتى بعض الاقتصاديين الذين كانوا يؤيدون دورًا فعالًا للحكومات سلَّموا بهذه الفكرة.

عند سماع هذا النقاش، رفع يده سيد ياباني من الجمهور، يوحي مظهره بالتميز. وبعد أن قدَّم نفسه كواحد من كبار مديري شركة «كوبي» للصلب، رابع أكبر منتج للصلب في اليابان، عاتب السيد الاقتصاديين على سوء فهمهم لطبيعة البيروقراطية الحديثة، سواء كانت في الحكومة أو في القطاع الخاص.

قال مدير «كوبي» للصلب (وأنا، بالطبع، أعيد صياغة كلامه): «آسف لما سأقوله، ولكنكم أيها الاقتصاديون لا تفهمون كيف يسير العالم الحقيقي. لديَّ دكتوراه في التعدين وأعمل في «كوبي» للصلب منذ ثلاثة عقود تقريبًا، لذا فإن لديَّ فكرة عن صناعة الصلب. غير أن شركتي الآن كبيرة ومعقدة إلى حد أنني أنا نفسي لا أفهم أكثر من نصف الأمور التي تجري داخلها. أما بالنسبة إلى المديرين الآخرين ـ ولهم خبرات في المحاسبة والتسويق ـ فليست لديهم فكرة تقريبًا. وعلى الرغم من هذا، فإن مجلس إدارتنا يوافق بشكل روتيني على أغلب المشاريع التي يقدمها موظفونا، لأننا نؤمن بأن موظفينا يعملون

لخير الشركة. لو افترضنا أن كل إنسان انطلق من دون كابح لترويج مصالحه الشخصية، وتشككنا في دوافع موظفينا طوال الوقت، لَتوقَّفت الشركة، إذ كنا سننفق جل وقتنا ندقق في المقترحات التي لا نفهمها أصلًا. لا يمكنكم أن تديروا ببساطة تنظيمًا بيروقراطيًا كبيرًا، أكان شركة «كوبي» للصلب أم حكومتكم، إن افترضتم أن كل إنسان انطلق من دون كابح لتحقيق مصلحته».

هذه مجرد مَرْوية، لكنها شهادة قوية على محدودية النظرية الاقتصادية المرجعية، التي تفترض أن تغليب المصلحة الشخصية هو الدافع البشري الوحيد الذي يدخل في الحسبان. واسمحوا لي بتفصيل الأمر.

## جزارون وخبازون أنانيون

ينطلق اقتصاد حرية السوق من افتراض مؤداه أن كل عنصر فاعل اقتصادي أناني، وهذه خلاصة تقييم «آدم سميث» للجزار وصانع الجعة والخباز. يكمن جمال نظام السوق، كما يشددون، في أنه يحوِّل ما يبدو أنه أسوأ جانب في الطبيعة البشرية ـ السعي للمصلحة الذاتية، أو الطمع، إن شئت ـ إلى شيء منتج ونافع اجتماعيًا.

ونظرًا لطبيعتهم الأنانية، سيحاول أصحاب الحوانيت أن يرفعوا السعر عليك، وسيبذل العمال قصارى جهدهم للزوغان من العمل، وسيحاول المديرون رفع مرتباتهم ووضعهم الاعتباري إلى أقصى حد، بدلًا من الأرباح التي تؤول إلى حملة الأسهم لا إليهم. غير أن قوة السوق ستضع لهذه السلوكيات حدودًا صارمة، هذا إن لم تمحُها تمامًا: فأصحاب الحوانيت لن يغشوك إذا كان لهم منافس على ناصية الشارع، والعمال لن يجرؤوا على التراخي لو علموا أن من الممكن استبدالهم بسهولة، والمديرون المأجورون لن يتمكنوا من سلخ جلود حملة الأسهم إذا كانوا يعملون في إطار بورصة نابضة بالحياة، ستضمن أن المديرين الذين يستخرجون أرباحًا أقل، وبالتالي أسعار أسهم أقل، يخاطرون بفقدان وظائفهم من خلال الاستحواذ.

وعند اقتصاديي حرية السوق، يمثل مسؤولو الشأن العام ـ الساسة وبيروقراطيو الحكومة ـ تحديًا فريدًا من هذه الناحية. فسعيهم للمصلحة الذاتية لا يمكن تقييده إلى أي درجة معقولة لأنهم غير خاضعين لانضباط السوق. يواجه الساسة فعلًا بعض المنافسة

بعضهم من جانب بعض، لكن الانتخابات تُجرى بوتيرة بالغة التباعد بحيث تصبح آثارها الانضباطية محدودة. وبالتالي، هناك مجال فسيح أمامهم لاتباع سياسات ترفع سلطتهم وثروتهم، على حساب الرفاه القومي. وعندما يتعلق الأمر بالبيروقراطيين المهنيين، يصبح مجال السعي للمصلحة الذاتية أعظم حتى من ذلك. فحتى إذا حاول رؤساؤهم السياسيون، الساسة، جعلهم ينفذون السياسات التي تلبي المطالب الانتخابية، فهم يستطيعون دائمًا التشويش على الساسة والتلاعب بهم، وهو ما يتناوله ببراعة المسلسل الكوميدي على «بي بي سي» «حاضر يا معالي الوزير» («Yes, Minister»)، والجزء المكمل له، «حاضر يا معالي رئيس الوزراء» («Yes, Prime Minister»). وعلاوة على ذلك، فعلى خلاف الساسة، يتمتع هؤلاء البيروقراطيون المهنيون بأمان وظيفي عالٍ، إن لم يكن بضمان التوظف مدى الحياة، فيكون بوسعهم قتل رؤسائهم السياسيين انتظارًا ببساطة عن طريق المماطلة. هذا هو جوهر الشواغل التي كان اقتصاديو حرية السوق يعبرون عنها في اجتماع اليابان الذي ذكرته في بداية هذا الفصل.

لذا وكما أوصى اقتصاديو حرية السوق، فالنصيب الذي يتحكم فيه الساسة والبيروقراطيون من الاقتصاد ينبغي تدنيته. تخفيف الضوابط والخصخصة، في رؤيتهم، ليسا فقط عملين فعالين اقتصاديًّا ولكنهما كذلك حكيمين سياسيًّا من حيث إنهما يدنِّيان من الأصل احتمالية أن يتمكن مسؤولو الشأن العام من استخدام الدولة كقاطرة لترويج مصالحهم الذاتية، على حساب عموم الجمهور. بل إن البعض ـ من يسمون بمدرسة «الإدارة العامة الجديدة» ـ يتجاوز ذلك ويوصي بوجوب أن تتعرض إدارة الحكومة نفسها إلى قدر أكبر من قوى السوق: إلى استخدام أشد ضراوة للأجر المرتبط بالأداء والعقود قصيرة الأجل بالنسبة إلى البيروقراطيين، إلى إيكال الخدمات الحكومية إلى أطراف غير حكومية بوتيرة أعلى، إلى تبادل أنشط للعاملين فيما بين القطاعين العام والخاص.

### ربما لا نكون ملائكة، ولكن...

إن افتراض النزعة الفردية الساعية للمصلحة الخاصة، الكامن في أساس اقتصاد حرية السوق، يجد صدى كبيرًا في خبراتنا الشخصية. فقد تعرضنا جميعًا للغش على يد تجار بلا مبادئ: سواء كانوا تجار فاكهة يدسون ثمار برقوق عفنة في قعر الكيس الورقي، أو

شركة الزبادي التي بالغت مبالغة هائلة في بيان الفوائد الصحية لمنتجاتها. ونحن نعرف عددًا من الساسة الفاسدين والبيروقراطيين الكسالى لا يسمحون لنا بتصديق أن كل موظفي القطاع العام يخدمون طرفًا أوحد هو الجمهور. ومعظمنا، وأنا من ضمنكم، تملصنا من العمل وأُحبطنا بسبب الزملاء الأدنى درجة والمساعدين الذين يتلمسون كل أنواع الأعذار كيلا يشرعوا في العمل الجاد. وزد على ذلك أن ما نقرأه في وسائل الإعلام الإخبارية في أيامنا هذه يخبرنا بأن المديرين المحترفين، وحتى أنصار مصلحة حملة الأسهم من أمثال «جاك ويلش»، رئيس «جنرال إلكتريك»، و«ريك واجونر»، رئيس «جنرال موتورز»، لم يكونوا حقًا يخدمون المصالح العليا لحملة الأسهم (انظر **الحقيقة ٢**).

هذا كله حقيقي. غير أن لدينا أيضًا كثيرًا من الأدلة ـ وليس المرويات فقط وإنما الأدلة المنهجية ـ التي تبين أن تغليب المصلحة الذاتية ليس الدافع البشري الوحيد ذا الأهمية في حياتنا الاقتصادية. تغليب المصلحة الذاتية، بلا مراء، هو أحد أهم دوافعنا، لكن لدينا دوافع أخرى كثيرة ـ احترام الذات، الإيثار، الحب، الإيمان، الإحساس بالواجب، التضامن، الولاء، تغليب المصلحة العامة، الوطنية، وما إلى ذلك ـ تفوق أحيانًا في أهميتها تغليب المصلحة الشخصية كمحرك لسلوكياتنا[١].

ويبين مثالنا الأسبق عن شركة «كوبي» للصلب كيف تدار الشركات الناجحة على أساس من الثقة والولاء، لا الريبة وتغليب المصلحة الشخصية. وإنْ كنت تظن أن هذا مثال استثنائي من بلد شعبه «نمل عامل»، يكبت الفردية بما يتعارض مع الطبيعة البشرية، فالتقط أي كتاب عن قيادة المشاريع التجارية أو أي سيرة ذاتية لرجل أعمال ناجح من إصدار ناشر في الغرب وانظر لما يقولون. هل يقولون إن عليك التشكك في الناس ومراقبتهم طيلة الوقت لرصد التراخي والغش؟ كلا، فالمحتمل أنهم يتحدثون في الأغلب عن كيف «تتواصل» مع الموظفين، وتغير الطريقة التي يرون بها الأمور، وتلهمهم، وتروج روح العمل الفريقي فيما بينهم. يعلم المديرون الجيدون أن الناس ليسوا آليين ساعين لمصلحتهم مصابين بالرؤية النَّفقية. إنهم يعلمون أن للناس جوانب «طيبة» وجوانب «سيئة»، وأن سر الإدارة الجيدة هو تكبير الأولى وتخفيف حدة الثانية.

هناك مثال آخر جيد لتوضيح تعقد الدوافع البشرية، هو ممارسة «اعمل وفقًا للقواعد»، وتقضي بأن يبطئ العمال الإنتاج عن طريق اتباع القواعد التي تحكم

مهامهم اتباعًا حرفيًّا صارمًا. لعلك تتساءل كيف يمكن للعمال أن يؤذوا رب عملهم بأن يعملوا وفقًا للقواعد. غير أن المعروف عن هذا المنهج شبه الإضرابي ـ ويُعرف أيضًا باسم «الإضراب الإيطالي»، وباسم «الإضراب الأبيض» عند الإيطاليين أنفسهم ـ هو أنه يخفض الإنتاج بنسبة ٣٠-٥٠ في المائة. وهذا لأنه يتعذر تحديد كل شيء في عقود التوظيف (القواعد). وهكذا فإن كل عمليات الإنتاج تعتمد اعتمادًا فادحًا على النوايا العمالية الحسنة التي تدفع إلى القيام بأشياء إضافية لا تشترطها عقودهم أو أخذ مبادرات وطرق مختصرة من أجل تسهيل الأمور، عندما تكون القواعد مكبِّلة فوق الحد. والدوافع الكامنة وراء مثل هذه السلوكيات غير الأنانية من جانب العمال متنوعة ـ الغرام بوظائفهم أو الافتخار بحِرَفيتهم أو احترام الذات أو التضامن مع زملائهم أو الثقة في مديريهم الكبار أو الولاء للشركة. لكن المحصلة هي أن الشركات، واقتصادنا بالتالي، كانت ستتوقف إذا تصرف الناس على نحو أناني تمامًا، كما يُفترض بهم في اقتصاد حرية السوق.

وإذ لم يدرك رأسماليو حقبة الإنتاج الجماهيري المبكرة الطبيعة المعقدة للدافع العمالي، ظنوا أن السيور الناقلة، عن طريق تجريد العمال من حرية التصرف في إيقاع عملهم وكثافته وبالتالي من قدرتهم على التملص، سترفع إنتاجيتهم إلى الحد الأقصى. غير أن الرأسماليين سرعان ما اكتشفوا أن رد فعل العمال تمثَّل في أن أصبحوا سلبيين وغير متفكرين وحتى غير متعاونين، إذ جُرِّدوا من استقلاليتهم وكرامتهم. لذا فبدءًا بـ«مدرسة العلاقات الإنسانية» التي ظهرت في عقد ١٩٣٠، والتي أبرزت الحاجة إلى حسن التواصل مع العمال وفيما بينهم، ظهرت نهوج إدارية كثيرة تؤكد على تعقيد الدوافع البشرية وتقترح طرقًا لإخراج أفضل ما في العمال. تتمثل ذروة هذا النهج فيما يسمى «نظام الإنتاج الياباني» (ويعرف أحيانًا باسم «نظام تويوتا للإنتاج»)، الذي يستغل حسن نوايا العمال وإبداعيتهم بإعطائهم مسؤوليات والثقة بهم كعناصر خَلوقة. وفي هذا النظام الياباني، يُمنح العمال درجة معتبرة من التحكم في خط الإنتاج. كما أنهم يتلقون تشجيعًا على تقديم الاقتراحات لتحسين عملية الإنتاج. وقد مكَّن هذا النهج المؤسسات التجارية اليابانية من إنجاز فعالية وجودة إنتاجية دعت شركات غير يابانية كثيرة إلى محاكاتها الآن. فمن خلال عدم افتراض الأسوأ في عمالها، حصلت الشركات اليابانية على أفضل ما فيهم.

**السلوك الأخلاقي باعتباره خداعًا بصريًا؟**

إذن، فلو نظرت حولك وفكرت في الأمر، ستجد أن العالم يبدو مليئًا بالسلوكيات الأخلاقية التي تخالف افتراضات اقتصاديي حرية السوق. وعندما يواجَهون بهذه السلوكيات، كثيرًا ما يصرف اقتصاديو السوق النظر عنها باعتبارها «خداعًا بصريًا». وبحسب حجتهم، فإن الناس إذا بدوا كما لو أنهم يتصرفون بأخلاقية، فالسبب الوحيد هو المثوبات والعقوبات الخفية التي يستجيبون لها.

وفقًا لهذا النمط في التفكير، يظل الناس دائمًا ساعين لمصالحهم الذاتية. فإذا تصرفوا بأخلاقية، فليس هذا لأنهم يؤمنون بالنظام الأخلاقي نفسه، ولكن لأن التصرف على هذا النحو يعظم المكافآت ويقلص العقوبات الخاصة بهم شخصيًا. على سبيل المثال: إذا امتنع التجار عن الغش حتى عند انعدام إلزام قانوني أو انعدام منافسين جاهزين لسحب مورد رزقهم، لا يعني ذلك أنهم يعتقدون في الأمانة. إنهم يمتنعون لأنهم يعرفون أن التمتع بسمعة تاجر أمين يجلب المزيد من الزبائن. أو لديك مثال السياح الكثيرين الذي يسيئون التصرف وما كانوا ليفعلوا المثل في وطنهم، ليس لأنهم يصبحون فجأة أشخاصًا محترمين عندما يعودون إلى ديارهم، ولكن لأنهم لا يتمتعون هناك بمجهولية السائح، ولذا يخشون التعرض للانتقاد أو النبذ من قبل أناس يعرفونهم ويهتمون لأمرهم.

يكمن شيء من الحقيقة في هذا. توجد **بالفعل** مثوبات وعقوبات غير ظاهرة مباشرةً ويستجيب الناس لها. لكن هذا النمط في التفكير لا ينجح في التفسير.

فالحقيقة هي أن كثيرًا منا، حتى مع غياب آليات ثواب وعقاب خفية تعمل عملها، يتصرف بأمانة. على سبيل المثال: لماذا لا نجري مبتعدين ـ أو على الأقل العدَّاؤون الجيدون منا ـ من دون أن ندفع أجرة التاكسي بعد توصيلنا؟[٢] إن سائق التاكسي يعجز عن مطاردتنا حقًّا إلى مسافة بعيدة، إذ لا يمكنه ترك سيارته وقتًا أطول من اللازم. وإذا كنت تعيش في مدينة كبرى، فليست هناك عمليًا أي فرصة في أن تلتقي السائق نفسه مرة أخرى، لذا فلست مضطرًّا حتى إلى الخوف من انتقام سائق التاكسي بطريقة ما في المستقبل. ونظرًا لكل هذا، فمن اللافت بشدة أن قلة قليلة من الناس تجري مبتعدة من دون أن تدفع أجرة التاكسي بعد التوصيلة. ولنأخذ مثلًا آخر: ففي إحدى العطلات خارج البلاد لعل بعضكم صادف ميكانيكي جراج أو بائعًا متجولًا لم يغشكم، حتى عندما لم تكن هناك حقًّا طريقة

لتكافئوه بها عن طريق إذاعة صيته لتعاملاته الأمينة ـ وهذا صعب بالذات حين تعجزون عن تهجي اسم الجراح التركي أو عندما يُستبعد أن تبيع صانعة الشعرية الكمبودية بضاعتها في المكان نفسه كل يوم، وهي التي لا تستطيعون تذكر اسمها على أي حال.

والأهم من ذلك أنه في عالم يسكنه أفراد أنانيون يتعذر وجود آلية ثواب/ عقاب غير مرئية. تتمثل المشكلة في أن مكافأة الآخرين ومعاقبتهم على سلوكياتهم لا تكلفان وقتًا وطاقة إلا الأفراد المنفذين للإجراء، بينما الفوائد العائدة من تحسن معايير السلوك تعم على الجميع. وبالعودة إلى أمثلتنا فيما تقدم، فإذا أردت، كسائق تاكسي، أن تطارد الزبون الهارب وتضربه، فقد يتعين عليك المخاطرة بالتغريم على «الوقوف» الممنوع أو حتى اقتحام تاكسيك. ولكن ما هي فرصة إفادتك من تحسن مستوى السلوك عند ذلك الراكب، الذي قد لا تلقاه مرة أخرى أبدًا؟ سيكلفك وقتًا وطاقة أن تذكر بالخير ذلك الجراح التركي، ولكن لماذا يجب أن تفعل ذلك إذا لم يكن محتملًا أن تزور هذا الجزء من العالم مرة أخرى على الإطلاق؟ إذن، فأنت كفرد ساعٍ لمصلحته الذاتية تنتظر شخصًا أحمق بما يكفي لإنفاق وقته وطاقته في تطبيق العدالة الخاصة على ركاب التاكسي الأشقياء أو الجراجات الأمينة الخارجة عن المألوف، بدلًا من دفع التكاليف بنفسك. على كل حال، فلو كان كل إنسان فردًا مغلبًا لمصلحته الذاتية مثلك، لفعل الجميع كما تفعل. ونتيجة لهذا، ما كان أحد ليكافئ الآخرين ويعاقبهم على سلوكهم الطيب أو السيئ. وبعبارة أخرى، فإن آليات الثواب/ العقاب غير المرئية تلك والتي يقول اقتصاديو حرية السوق إنها تخلق خداعًا بصريًا أخلاقيًا لا يمكنها أن توجد إلا لأننا لسنا عناصر أنانية غير أخلاقية كما يقول أولئك الاقتصاديون عنا.

إن الأخلاقيات ليست خداعًا بصريًا. فعندما يتصرف الناس على نحو غير أناني ـ سواء أكان ذلك بعدم غش زبائنهم، أم بالعمل بكد على الرغم من انعدام من يراقبهم، أم بمقاومة الرِّشى من قبل موظف في القطاع العام ذي أجر بخس ـ فكثيرون منهم، إن لم يكن كلهم، يفعلون ذلك لأنهم يؤمنون صدقًا بأن هذا هو ما يصح فعله. إن آليات الثواب والعقاب مهمة فعلًا، لكنها لا يمكن أن تفسر كل ـ أو حتى، في رأيي، أغلب ـ التصرفات غير الأنانية، ولو فقط للسبب البسيط الذي مفاده أنها ما كانت لتوجد لو كنا أنانيين جملة وتفصيلًا. وعلى عكس تأكيد السيدة «ثاتشر» على أنه «لا يوجد شيء اسمه مجتمع. هناك رجال ونساء أفراد، وهناك أسر»، فالبشر لم يوجدوا قطُّ كعناصر أنانية منحلة إلى ذرات

لا يربطها أي مجتمع. إننا نولد في مجتمعات لها مواثيق أخلاقية معينة، ونحن نُدمَج اجتماعيًا فيما نتمثَّل تلك المواثيق الأخلاقية.

وبالطبع، لا يعني كل هذا إنكار أن السعي للمصلحة الشخصية هو أحد أهم الدوافع البشرية. غير أنه لو كان كل إنسان حقًّا منطلقًا من دون كابح لدفع مصلحته الشخصية قدمًا، لكان العالم قد توقف فعليًّا، إذ لكان الغش في التجارة والتراخي في الإنتاج سيزيدان على الحد. والأهم من ذلك أننا لو صممنا نظامنا الاقتصادي بناء على مثل هذا الافتراض، فالأرجح أن تكون النتيجة فعالية أدنى، لا أعلى. ولو فعلنا ذلك، لشعر الناس أنهم ليسوا محل ثقة كعناصر خَلوقة ولرفضوا التصرف على نحو أخلاقي، مما يؤدي بالضرورة إلى إنفاق قدر ضخم من الموارد في مراقبة الناس والحكم عليهم وعقابهم. إذا افترضنا الأسوأ في الناس، سنحصل على أسوأ ما فيهم.

## الحقيقة ٦

# الاستقرار الاقتصادي الكلي لم يجعل اقتصاد العالم أكثر استقرارًا

### ما يقولونه لك

حتى عقد ١٩٧٠، كان التضخم هو العدو المعلن رقم واحد للاقتصاد. عانت بلدان كثيرة من خبرات المرور بتضخم جامح. وحتى عندما لم يبلغ درجة اشتداد تضخمية جامحة، تسبب انعدام الاستقرار الاقتصادي الناشئ عن التضخم المرتفع والمتذبذب في تثبيط الاستثمار وبالتالي النمو. ولحسن الحظ، فقد أُجْهِز على تنين التضخم منذ عقد ١٩٩٠، بفضل مواقف أكثر تشددًا نحو عجوزات الميزانية الحكومية وتزايد استحداث مصارف مركزية مستقلة سياسيًّا تتمتع بحرية التركيز على ضبط التضخم من دون الالتفات يمنى أو يسرى. ونظرًا لأن الاستقرار الاقتصادي ضروري للاستثمار طويل المدى وبالتالي النمو، فإن ترويض الوحش المسمى بالتضخم وَضَع أساسًا لرخاء طويل المدى أكبر.

### ما لا يقولونه لك

ربما رُوِّض التضخم، لكن الاقتصاد العالمي أصبح أكثر اهتزازًا بدرجة معتبرة. إن الإعلانات الحماسية عن نجاحنا في السيطرة على تذبذب الأسعار خلال العقود الثلاثة الماضية تجاهلت انعدام الاستقرار الفائق الذي أظهرته الاقتصادات حول العالم خلال تلك الفترة. كان هناك عدد ضخم من الأزمات المالية، بما في ذلك الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨، دمر حياة الكثيرين من خلال الاستدانة الشخصية والإفلاس والبطالة. وقد

تسبب تركيز مفرط على التضخم في إلهائنا عن قضايا التشغيل الكامل والنمو الاقتصادي. لقد جُعِل التشغيل أكثر افتقارًا للاستقرار باسم «مرونة سوق العمل»، ما زعزع استقرار حياة أناس كثيرين. وعلى الرغم من التأكيد على أن استقرار الأسعار هو الشرط المسبق للنمو، فإن السياسات التي أريد بها إيجاد تضخم أقل لم تفرز إلا نموًّا هزيلًا منذ عقد ١٩٩٠، في الوقت الذي يفترض فيه أن التضخم قد تم ترويضه أخيرًا.

**هنالك يوجد المال ـ أم ماذا؟**

في يناير ١٩٢٣، احتلت القوات الفرنسية والبلجيكية منطقة الرور في ألمانيا، المعروفة بفحمها وصلبها. حدث هذا لأن الألمان، خلال عام ١٩٢٢، تعثروا تعثرًا خطيرًا في سداد مبالغ التعويضات التي طولبوا بها بموجب معاهدة فرساي، التي ختمت الحرب العالمية الأولى.

غير أن الفرنسيين والبلجيكيين، لو أرادوا المال، لتوجب عليهم احتلال المصارف ـ ففي نهاية المطاف، «هنالك يوجد المال»، كما يقول لص المصارف الأمريكي الشهير «ويلي ساتون» حسبما زعموا، عندما سئل لماذا يسطو على المصارف ـ بدلًا من حفنة مناجم فحم ومسابك صلب. لماذا لم يفعلوا ذلك؟ كان السبب قلقهم بشأن التضخم الألماني.

فمنذ صيف ١٩٢٢، أخذ التضخم في ألمانيا يخرج عن السيطرة. وارتفع مؤشر تكلفة المعيشة بمعدل ستة عشر ضعفًا في ستة أشهر في النصف الثاني من ١٩٢٢. وبالطبع، كان التضخم الجامح، على الأقل بشكل جزئي، نتيجة المطالبات التعويضية الفادحة من جانب الفرنسيين والبلجيكيين، ولكنه بمجرد أن بدأ، أصبح من المنطقي تمامًا أن يحتل الفرنسيون والبلجيكيون منطقة الرور من أجل ضمان تقاضيهم تعويضاتهم الحربية في صورة بضائع، كالفحم والصلب، بدلًا من أوراق عديمة القيمة، ستتضاءل قيمتها بصورة حثيثة.

كان ما فعلوه هو الصواب. فقد خرج التضخم الألماني عن السيطرة تمامًا بعد احتلال الرور، مع ارتفاع الأسعار أضعافًا أخرى تبلغ عشرة مليارات (أجل، مليارات، لا آلاف أو حتى ملايين) حتى نوفمبر ١٩٢٣، عندما استحدثت العملة الجديدة، «الرنتنمارك».

ترك التضخم الجامح الألماني علامات كبيرة طويلة الأمد على تطور التاريخ الألماني، والعالمي. ويزعم البعض، ولديه مبرراته، أن خبرة التضخم الجامح وضعت الأساس لصعود النازيين بنزع الثقة عن المؤسسات الليبرالية في جمهورية «فايمار». وأولئك الذين يتبنون هذه الرؤية يقولون بالتالي ضمنًا إن التضخم الجامح الألماني في عقد ١٩٢٠ كان أحد الأسباب الرئيسية للحرب العالمية الثانية. كانت الصدمة النفسية الألمانية من جراء التضخم الجامح من الشدة بحيث اشتهر «البوندسبنك»، المصرف المركزي لألمانيا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية، بنفوره المفرط من السياسة النقدية الرخوة. وحتى بعد مولد العملة الأوروبية الموحدة، اليورو، والإلغاء المترتب عليه بحكم الأمر الواقع للمصارف المركزية القومية في بلدان منطقة اليورو، التزم «المصرف المركزي الأوروبي»، تحت تأثير ألمانيا، بسياسة نقدية حازمة حتى في وجه البطالة المرتفعة ارتفاعًا عنيدًا، إلى أن أجبرته الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨ على اللحاق بالمصارف المركزية الأخرى حول العالم في تخفيف غير مسبوق للسياسة المالية. وهكذا، وعند الحديث عن تبعات التضخم الجامح الألماني، فإننا نتحدث عن موجة صدمات دامت قرابة القرن بعد الحدث نفسه، ولم يقتصر تأثيرها على التاريخ الألماني وإنما امتد ليشمل التاريخين الأوروبي والعالمي.

**ما مدى سوء التضخم؟**

ليست ألمانيا البلد الوحيد الذي خَبُر التضخم الجامح. ففي الصحافة المالية أصبح اسم الأرجنتين رمزًا للتضخم الجامح في عصرنا الحديث، لكن أعلى معدل للتضخم مرت به بلغ فقط حوالي ٢٠.٠٠٠ في المائة. وكان ما هو أسوأ من التضخم الألماني التضخم المجري بُعَيْد الحرب العالمية الثانية، والتضخم الحادث في زيمبابوي في عام ٢٠٠٨ في الأيام الأخيرة لدكتاتورية الرئيس «روبرت موجابي» (وهو الآن يتقاسم السلطة مع المعارضة السابقة).

يضعف التضخم الجامح أساس الرأسمالية ذاته، بتحويل أسعار السوق إلى ضوضاء لا معنى لها. في ذروة التضخم المجري في ١٩٤٦، تضاعفت الأسعار كل خمس عشرة ساعة، بينما تضاعفت الأسعار كل أربعة أيام في أسوأ فترات التضخم الجامح الألماني لعام ١٩٢٣. لا ينبغي أن تكون مؤشرات الأسعار أدلة استرشادية مطلقة، كما أحاجج

في هذا الكتاب من أوله إلى آخره، ولكن من المستحيل الحصول على اقتصاد محترم عندما ترتفع الأسعار بمثل هذه المعدلات. وعلاوة على ذلك، فإن التضخم الجامح غالبًا ما يكون نتيجة لكوارث سياسية أو سببًا لها، كوارث من قبيل «أدولف هتلر» أو «روبرت موجابي». ومن المفهوم كليًّا لماذا يرغب الناس في تفادي التضخم الجامح باستماتة.

مع ذلك، ليس كل تضخم تضخمًا جامحًا. وبالطبع، هناك أناس يخشون أن يتصاعد أي تضخم، إذا ترك لحاله، ليتحول إلى تضخم جامح. على سبيل المثال: في بواكير عقد ٢٠٠٠، اشتهر عن السيد «ماسارو هايامي»، حاكم المصرف المركزي في اليابان، رفضه تسهيل عرض النقود على أساس أنه كان قلقًا بشأن احتمال حدوث تضخم جامح ـ على الرغم من أن بلاده كانت آنذاك في الواقع في غمار انكماش (هبوط في الأسعار). ولكن ما من دليل في الواقع على حتمية هذا ـ أو حتى أرجحيته. فما من أحد سيحاجج بأن التضخم الجامح مرغوب، أو حتى مقبول، ولكن من المشكوك فيه للغاية ما إذا كان كل تضخم أمرًا سيئًا، أيًّا كان معدله.

ومنذ عقد ١٩٨٠، نجح اقتصاديو حرية السوق في إقناع بقية العالم بأن الاستقرار الاقتصادي، الذي يعرِّفونه باعتباره تضخمًا متدنيًا جدًّا (يبلغ الصفر في الأحوال المثالية)، ينبغي بلوغه بأي ثمن، بما أن التضخم ضار بالاقتصاد. وكان معدل التضخم المستهدف الذي أوصوا به رقمًا ما في حدود ١-٣ في المائة، كما اقترح «ستانلي فيشر»، وهو أستاذ اقتصاد سابق في «معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا» وكبير الاقتصاديين في «صندوق النقد الدولي» بين عامي ١٩٩٤ و٢٠٠١[١].

على كل حال، فما من دليل في الواقع على أن التضخم، عند مستوياته المتدنية، ضار بالاقتصاد. على سبيل المثال: حتى الدراسات التي أجراها بعض اقتصاديي حرية السوق المرتبطين بمؤسسات من قبيل جامعة «شيكاغو» أو «صندوق النقد الدولي» ترجح أن التضخم، تحت نسبة ٨-١٠ في المائة، لا علاقة له بمعدل النمو الاقتصادي لبلد[٢]. بل ترفع بعض الدراسات الأخرى العتبة أكثر ـ لتبلغ ٢٠ في المائة بل ٤٠ في المائة[٣].

كما ترجح خبرات بلاد منفردة أن التضخم المرتفع بدرجة معقولة يتوافق مع النمو الاقتصادي الحثيث. فخلال عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، بلغ متوسط معدل التضخم لدى البرازيل ٤٢ في المائة، لكنها كانت أحد الاقتصادات الأسرع نموًّا في العالم، مع نمو

دخل الفرد فيها بمعدل ٥ , ٤ في المائة سنويًا. وخلال الفترة نفسها، كان دخل الفرد في كوريا الجنوبية ينمو بمعدل ٧ في المائة سنويًا، على الرغم من وجود متوسط معدل تضخم سنوي يبلغ قرابة ٢٠ في المائة، وهو ما كان أعلى في الواقع مما وجد في بلدان أمريكية لاتينية كثيرة آنذاك[٤].

وعلاوة على ذلك، تتوافر أدلة على أن سياسات مكافحة التضخم المفرطة يمكنها في الواقع أن تضر بالاقتصاد. فمنذ عقد ١٩٩٦، عندما بدأت البرازيل ـ وقد خاضت مرحلة تضخم حثيث صادمة نفسيًا، وإن لم تكن تمامًا بحجم تضخمي جامح ـ في السيطرة على التضخم برفع معدلات الفائدة الحقيقية (معدلات الفائدة الاسمية منقوصًا منها معدل التضخم) إلى بعض مستويات من الأعلى عالميًا (١٠-١٢ في المائة سنويًا)، تراجع تضخمها إلى ١ , ٧ في المائة سنويًا لكن نموها الاقتصادي عانى، مع بلوغ معدل نمو دخل الفرد ٣ , ١ في المائة فقط سنويًا. كما تمر جنوب أفريقيا بتجربة مماثلة منذ ١٩٩٤، عندما بدأت إعطاء ضبط التضخم أولوية عليا وقفزت بمعدلات الفائدة إلى المستويات البرازيلية سالفة الذكر.

لمَ هذا؟ لأن السياسات الهادفة إلى خفض التضخم تخفض في الواقع الاستثمار، وبالتالي النمو الاقتصادي، إذا تمادى فيها القائمون عليها. وكثيرًا ما يحاول اقتصاديو حرية السوق تبرير موقفهم الصَّقْري للغاية تجاه التضخم، دافعين بأن الاستقرار الاقتصادي يشجع الادخارات والاستثمار، مما يشجع بدوره النمو الاقتصادي. لذا، ففي سياق محاولته الدفع بأن الاستقرار الاقتصادي الكلي، معرَّفًا باعتباره تضخمًا متدنيًا، كان عاملًا مفتاحيًا في النمو الحثيث لاقتصادات شرق آسيا (وهي فرضية لا تنطبق في الواقع على كوريا الجنوبية، كما سبق أن رأينا)، يحاجج «البنك الدولي» في تقريره لعام ١٩٩٣ قائلًا: «يشجع الاستقرار الاقتصادي الكلي التخطيط والاستثمار الخاص طويلي المدى، ومن خلال أثره على معدلات الفائدة الحقيقية والقيمة الحقيقية للأصول المالية، فقد ساعد على زيادة المدخرات المالية». غير أن حقيقة المسألة هي أن السياسات المطلوبة للنزول بالتضخم إلى مستوى شديد التدني ـ ليبلغ رقمًا مفردًا منخفضًا في خانة الآحاد ـ يثبط الاستثمار.

فمعدلات الفائدة الحقيقية البالغة ٨ أو ١٠ أو ١٢ في المائة تعني أن المستثمرين المحتملين لن ينجذبوا إلى الاستثمارات غير المالية، إذ إن قلة من مثل هذه الاستثمارات

تجلب معدلات ربح أعلى من ٧ في المائة[٥]. وفي هذه الحالة، يتمثل الاستثمار المربح الوحيد في الأصول المالية عالية المخاطرة عالية المردود. وحتى لو استطاعت الاستثمارات المالية دفع النمو إلى حين، لا يمكن لمثل هذا النمو أن يستدام، إذ يتعين أن تستند تلك الاستثمارات في النهاية إلى احتياطات من استثمارات طويلة المدى ذات استمرارية في أنشطة قطاعية حقيقية، كما تبين الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨ بجلاء شديد (انظر **الحقيقة ٢٢**).

إذن، فقد استغل اقتصاديو حرية السوق عمدًا مخاوف الناس المبررة من التضخم الجامح بغرض الضغط لتمرير سياسات مكافحة التضخم المفرطة، التي تضر أكثر مما تنفع. وليت الأمر توقف عند هذا الحد السيئ بما يكفي. فالأدهى والأمَر أن سياسات مكافحة التضخم لم تضر فقط بالاستثمار والنمو، وإنما عجزت عن تحقيق هدفها المفترض ـ أي تعزيز الاستقرار الاقتصادي.

**استقرار زائف**

منذ عقد ١٩٨٠، ولكن على الأخص منذ عقد ١٩٩٠، أصبح ضبط التضخم على رأس أولويات جداول أعمال السياسات في بلدان كثيرة. طولبت البلدان بمراجعة الإنفاق الحكومي، بحيث لا تغذي عجوزاتُ الميزانية التضخمَ. كما تلقت التشجيع على منح الاستقلال السياسي للمصرف المركزي، بحيث يتسنى له رفع معدلات الفائدة إلى مستويات مرتفعة، في مواجهة الاحتجاجات الشعبية إن لزم، وما كان السياسيون ليقووا على المقاومة.

استغرق الصراع وقتًا، لكن الوحش المسمى بالتضخم رُوِّض في أغلبية البلدان في السنوات الأخيرة. ووفقًا لبيانات «صندوق النقد الدولي»، هبط متوسط معدل التضخم، بين عامي ١٩٩٠ و٢٠٠٨، في ٩٧ من مجموع ١٦٢ بلدًا، بالمقارنة مع المعدلات في عقدي ١٩٧٠ و١٩٨٠. كانت الحرب على التضخم ناجحة في البلدان الغنية بشكل خاص: فهبط التضخم فيها جميعًا. وهبط متوسط الانخفاض في بلدان «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» (وأغلبها غني، على الرغم من أن البلدان الغنية لا تنتمي كلها إلى المنظمة) من ٧,٩ في المائة إلى ٢,٦ في المائة بين الفترتين (عقدي ١٩٧٠-١٩٨٠

مقابل عقدي ١٩٩٠-٢٠٠٠). لقد أصبح العالم، وخصوصًا إذا كنت تعيش في بلد غني، أكثر استقرارًا ـ أم ماذا؟

الحقيقة أن العالم قد أصبح أكثر استقرارًا فقط إذا رأينا التضخم المتدني باعتباره المؤشر الأوحد على الاستقرار الاقتصادي، ولكنه لم يصبح أكثر استقرارًا على النحو الذي يَخْبُره به معظمنا.

أحد المعاني التي أصبح بها العالم أكثر افتقارًا للاستقرار خلال العقود الثلاثة الماضية من هيمنة حرية السوق وسياسات مكافحة التضخم القوية هو تزايد وتيرة الأزمات المالية وامتدادها. ووفقًا لدراسة أجراها «كينيث روجوف»، وهو كبير الاقتصاديين في «صندوق النقد الدولي» سابقًا وأستاذ بجامعة «هارفارد» حاليًّا، و«كارمن راينهارت»، الأستاذة بجامعة «ماريلاند»، لم يُصَب أي بلد عمليًّا بأزمة مصرفية بين نهاية الحرب العالمية الثانية ومنتصف عقد ١٩٧٠، عندما كان العالم أكثر افتقارًا للاستقرار منه اليوم، عند قياس الاستقرار بالتضخم. وبين منتصف عقد ١٩٧٠ وأواخر ١٩٨٠، عندما تسارع التضخم في بلدان كثيرة، ارتفعت نسبة البلدان المصابة بأزمات مصرفية إلى ٥-١٠ في المائة، بمعادلتها لمواءمة نصيبها من الدخل العالمي، وهو ما بدا أنه يؤكد رؤية العالم بنظرة متمحورة حول التضخم. غير أن نسبة البلدان المصابة بأزمات مصرفية قفز إلى حوالي ٢٠ في المائة في منتصف عقد ١٩٩٠، في الوقت المفترض أننا قد انتهينا فيه من ترويض الوحش المسمى بالتضخم وبلغنا الهدف المراوغ المتمثل في الاستقرار الاقتصادي. ثم هبطت النسبة هبوطًا وجيزًا إلى الصفر لبضع سنوات في منتصف عقد ٢٠٠٠، لكنها صعدت ثانية إلى ٣٥ في المائة في أعقاب الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨ (بل يرجح أن ترتفع أكثر وقت كتابة هذه السطور، أي في بواكير ٢٠١٠)[٦].

وهناك معنى آخر أصبح به العالم أكثر افتقارًا للاستقرار خلال العقود الثلاثة الأخيرة، هو ارتفاع انعدام الأمن الوظيفي عند أناس كثيرين خلال هذه الفترة. لقد كان الأمن الوظيفي منخفضًا دائمًا في البلدان النامية، لكن نصيب الوظائف غير الآمنة فيما يسمى «القطاع غير الرسمي» ـ مجموعة المؤسسات التجارية غير المسجلة التي لا تدفع ضرائب أو تراعي القوانين، بما في ذلك تلك التي توفر أمنًا وظيفيًّا ـ تزايد في بلدان نامية كثيرة خلال الفترة نفسها، نظرًا لِلَبْرَلة التجارة السابقة لأوانها والتي دمرت كثيرًا من الوظائف

«الرسمية» الآمنة في قطاعاتها. وفي البلدان الغنية، تزايد انعدام الأمن الوظيفي خلال عقد ١٩٨٠ أيضًا، نظرًا للبطالة المتزايدة (بالمقارنة مع الفترة بين عقدي ١٩٥٠ و١٩٧٠)، التي كانت في جانب كبير منها نتيجة للسياسات الاقتصادية الكلية المقيِّدة التي وضعت ضبط التضخم فوق كل ما عداه. ومنذ عقد ١٩٩٠، تراجعت البطالة، لكن انعدام الأمن الوظيفي ظل يرتفع، بالمقارنة مع الفترة السابقة على عقد ١٩٨٠.

وهناك عدة أسباب لذلك: أولًا، ارتفع نصيب الوظائف قصيرة الأجل في أغلبية البلدان الغنية، وإن لم يكن هذا بالضخامة التي يعتقدها بعض الناس. وثانيًا، وبينما يمكن لأولئك الذين يحتفظون بوظائفهم أن يبقوا في الوظيفة نفسها للمدة التي اعتاد نظراؤهم قبل عقد ١٩٨٠ أن يبقوها (تقريبًا وإنْ ليس تمامًا)، فقد أصبحت نسبة أعلى من فسخ عقود التوظيف اضطرارية، على الأقل في بعض البلدان (على الأخص الولايات المتحدة). وثالثًا، وعلى الأخص في المملكة المتحدة والولايات المتحدة، فإن الوظائف التي كانت آمنة في الغالب حتى عقد ١٩٨٠ ـ الوظائف الإدارية والمكتبية والتخصصية ـ أصبحت غير آمنة منذ عقد ١٩٩٠. ورابعًا، حتى إذا ظلت الوظيفة نفسها آمنة، أصبحت طبيعتها وإيقاعها عرضة لتغيرات أعلى وتيرة وأكبر ـ وكثيرًا جدًّا ما تكون التغيرات إلى الأسوأ. على سبيل المثال: وفقًا لدراسة في عام ١٩٩٩ أجريت لصالح «وقفية جوزيف راونتري»، المنظمة الخيرية البريطانية للإصلاح الاجتماعي والمسماة تيمنًا برجل الأعمال المحسن المنتمي إلى «الكويكرز»، قال ما يقرب من ثلثي العمال البريطانيين إنهم قد خَبِروا زيادة في سرعة العمل وشدته عبر فترة السنوات الخمس السابقة. وأخيرًا وليس آخرًا، في عدة بلدان غنية (وإنْ ليس فيها كلها)، أخذت دولة الرفاه تنكمش منذ عقد ١٩٨٠، لذا يشعر الناس بأنهم أكثر افتقارًا للأمان، حتى إذا بقيت الاحتمالية الموضوعية لفقدان الوظائف كما هي.

بيت القصيد هو أن استقرار الأسعار مجرد مؤشر واحد من مؤشرات الاستقرار الاقتصادي. وفي الحقيقة، بالنسبة إلى معظم الناس، فإنه ليس حتى المؤشر الأهم. إن الأحداث الأكثر زعزعة للاستقرار في أغلب حيوات الناس هي أشياء من قبيل فقد وظيفة (أو تغير شروطها تغيرًا جذريًا) أو إعادة تمليك منازلهم في ظل أزمة مالية، وليس ارتفاع الأسعار، ما لم تكن بالحجم التضخمي الجامح (اصدقني القول، هل يمكنك حقًّا أن تخبرني بالفرق بين تضخم يبلغ ٤ في المائة وآخر يبلغ ٢ في المائة؟). لهذا فإن

ترويض التضخم لم يجلب بالضبط إلى معظم الناس الإحساس بالاستقرار الذي بشَّر به المحاربون ضد التضخم.

والحال أن اجتماع استقرار الأسعار (أي التضخم المتدني)، والزيادة في أشكال انعدام الاستقرار الاقتصادي غير المتعلقة بالأسعار، من قبيل الأزمات المصرفية الأكبر وتيرة وانعدام الاستقرار الوظيفي المتعاظم، ليس مصادفة، فكلها نتائج حزمة سياسات حرية السوق نفسها.

في الدراسة المستشهد بها سابقًا، يشير «روجوف» و«راينهارت» إلى أن نصيب البلدان من الأزمات المصرفية متعلق على نحو وثيق جدًّا بدرجة حراك رؤوس الأموال الدولي. فهذا الحراك الدولي المتزايد غاية أساسية لاقتصاديي حرية السوق، الذين يؤمنون بأن حرية أكبر لرأس المال في الانتقال عبر الحدود من شأنها أن تحسن فعالية استخدامه (انظر **الحقيقة ٢٢**). وبالتالي، فقد ضغطوا في سبيل فتح سوق المال عبر العالم، وإن كانوا قد خففوا موقفهم من هذه الناحية مؤخرًا فيما يتعلق بالبلدان النامية.

وبالمثل، فإن تزايد انعدام الأمن الوظيفي هو تبعة مباشرة لسياسات حرية السوق. فانعدام الأمن الذي تجلى في ارتفاع البطالة في البلدان الغنية في عقد ١٩٨٠ كان نتيجة سياسات مكافحة التضخم الاقتصادية الكلية الصارمة. وبين عقد ١٩٩٠ وتفجر أزمة ٢٠٠٨، وحتى على الرغم من تراجع البطالة، تزايدت فرصة إنهاء الوظائف الاضطراري، وارتفع نصيب الوظائف قصيرة الأجل، وأعيدت صياغة شروط الوظائف بوتيرة أكبر، واشتدت كثافة العمل بالنسبة إلى وظائف كثيرة ـ وكل ذلك كنتيجة لتغيرات في ضوابط سوق العمل أريد بها زيادة مرونة سوق العمل وبالتالي الفعالية الاقتصادية.

إن حزمة سياسات حرية السوق، المعروفة غالبًا بحزمة السياسات النيوليبرالية، تؤكد على تضخم أقل، وحراك أموال أكبر، وانعدام أمن وظيفي أكثر (ويسمى تسمية مخففة هي مرونة أكبر في سوق العمل)، لأنها في الأساس مهيأة لتناسب مصالح حمَلة الأصول المالية. والتأكيد على ضبط التضخم سببه أن أصولًا مالية كثيرة لها معدلات مردود مثبَّتة اسميًّا، فيخفض التضخم مردوداتها الحقيقية. والترويج لحراك أموال أكبر سببه أن المصدر الرئيسي لقدرة حملة الأصول المالية على جني مردودات أعلى من حملة الأصول الأخرى (المادية والبشرية) هو قدرتهم على نقل أصولهم بسرعة أكبر (انظر

**الحقيقة ٢٢**). والمطالبة بمرونة أكبر في سوق العمل سببها، من وجهة نظر المستثمرين الماليين، أن تسهيل توظيف العمال وصرفهم يسمح للشركات بإعادة هيكلة أسرع، ما يعني أنه يمكن بيعها وشراؤها بيسر أكبر مع وجود كشوف حسابات قصيرة المدى أفضل، ما يجلب عوائد مالية أعلى (انظر **الحقيقة ٢**).

مع أن السياسات الهادفة لزيادة استقرار الأسعار زادت من انعدام الاستقرار المالي وانعدام الأمن الوظيفي، فإنها كانت ستصبح مبررة جزئيًا، لو أنها زادت الاستثمار، وبالتالي النمو، كما توقع صقور التضخم. غير أن اقتصاد العالم قد نما ببطء أكبر بكثير خلال حقبة التضخم المتدني ما بعد عقد ١٩٨٠، بالمقارنة مع فترة التضخم المرتفع في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، وليس تراجع الاستثمار في معظم البلدان سببًا هينًا في ذلك (انظر **الحقيقة ١٣**). وحتى في البلدان الغنية، منذ عقد ١٩٩٠، حيث تم ترويض التضخم ترويضًا كاملًا، هبط نمو دخل الفرد من ٣,٢ في المائة في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠ إلى ١,٤ في المائة خلال الفترة ١٩٩٠-٢٠٠٩.

وبالجملة، فإن التضخم، عند مستوياته الدنيا إلى المعتدلة، ليس بالخطورة التي يظهره عليها اقتصاديو حرية السوق. وقد تسببت محاولات النزول بالتضخم إلى مستويات شديدة التدني في خفض الاستثمار والنمو، على عكس الزعم القائل بأن الاستقرار الاقتصادي الأكبر الذي يجلبه التضخم الأقل سيشجع الاستثمار وبالتالي النمو. والأهم أن التضخم الأقل لم يجلب حتى الاستقرار الاقتصادي الحقيقي لأغلبنا. فقد تسببت عمليات لَبْرَلة سوقي المال والعمل، التي تشكل أجزاءً أصيلة من حزمة سياسات حرية السوق ـ وضبط التضخم عنصر حيوي فيها ـ في تزايد انعدام الاستقرار المالي وانعدام الأمن الوظيفي، ما جعل العالم أكثر افتقارًا للاستقرار بالنسبة إلى أغلبنا. ولزيادة الطين بلة، فإن أثر ضبط التضخم، الذي زعم أنه يتمثل في دعم النمو، لم يتجسد.

إن هوسنا بالتضخم يجب أن ينتهي. فقد أصبح التضخم هو «البُعْبُع» الذي يستخدم لتبرير السياسات التي عادت بالنفع أساسًا على حملة الأصول المالية، على حساب الاستقرار طويل المدى والنمو الاقتصادي والسعادة الإنسانية.

# الحقيقة ٧

## سياسات حرية السوق نادرًا ما تغني البلدان الفقيرة

### ما يقولونه لك

بعد استقلالها عن الحكم الاستعماري، حاولت البلدان النامية أن تطور اقتصاداتها وتنميها من خلال تدخل الدولة، متبنية الاشتراكية صراحة في بعض الأحيان. لقد حاولت تنمية صناعات مثل الصلب والمَرْكَبات، التي كانت خارج نطاق قدراتها، باستخدام إجراءات متعسفة من قبيل سياسة الحماية التجارية وحظر الاستثمار الأجنبي المباشر وتقديم الدعوم الحكومية لقطاع الصناعة بل تملُّك الدولة المصارف والمشاريع الصناعية. وعلى المستوى العاطفي، كان هذا مفهومًا، نظرًا لأن سادتها الاستعماريين السابقين كانوا جميعًا بلدانًا رأسمالية تتبع سياسات حرية السوق. غير أن هذه الإستراتيجية أفرزت في أفضل الأحوال ركودًا وفي أسوئها كارثة. كان النمو هزيلًا (إن لم يكن سلبيًا)، وعجزت الصناعات المحمية عن «النضج». ومما يُحمد عليه أن معظم هذه البلدان قد ثابت إلى رشدها منذ عقد ١٩٨٠ وشرعت في تبني سياسات حرية السوق. وعندما تفكر في الأمر، كان هذا هو ما يصح فعله منذ البداية. فقد أصبحت كل بلدان اليوم الغنية، باستثناء اليابان (وربما كوريا، وإن كان هذا موضع جدال)، غنية من خلال سياسات حرية السوق، وعلى الأخص من خلال حرية التجارة مع بقية العالم. والبلدان التي اعتنقت مثل هذه السياسات اعتناقًا أكمل أبلت بلاء أحسن في الفترة الأخيرة.

### ما لا يقولونه لك

على عكس الاعتقاد الشائع، كان أداء البلدان النامية في فترة التنمية بقيادة الدولة متفوقًا على ما أنجزته خلال الفترة التالية من الإصلاح المتوجه حسب السوق. كانت

هناك بعض الإخفاقات المشهودة لتدخل الدولة، لكن معظم هذه البلدان نما أسرع بكثير، مع توزيع للدخل أعدل وأزمات مالية أقل بمراحل، خلال «الأيام الخوالي التعيسة» منها في فترة الإصلاحات المتوجهة حسب السوق. وعلاوة على ذلك، فمن غير الصحيح أيضًا أن كل البلدان الغنية تقريبًا قد أصبحت غنية من خلال سياسات حرية السوق. وتكاد الحقيقة تكون هي العكس تمامًا. فباستثناءات قليلة لا غير، اغتنت بلدان اليوم الغنية، بما فيها بريطانيا والولايات المتحدة ـ موطنا حرية التجارة وحرية السوق المفترضان ـ من خلال توليفات من الحمائية والدعوم الحكومية وسياسات أخرى ينصحون البلدان النامية اليوم بعدم تبنيها. لم تُغْنِ سياسات حرية السوق إلا بلدانًا قليلة حتى الآن ولن تغني إلا قلة في المستقبل.

**حالتان ميؤوس منهما**

هاتان لمحتان عن بلدين ناميين. وأنت محلل اقتصادي تحاول تقييم فرصهما التنموية. ماذا ستقول؟

**البلد «أ»**: قبل عقد مضى، كان البلد حمائيًّا للغاية، وبلغ متوسط معدل تعريفته الصناعية ما يزيد بكثير على ٣٠ في المائة. وعلى الرغم من خفض التعريفة الأخير، فإن التقييدات التجارية الظاهرة والخفية باقية. ففي البلد تقييدات شديدة على تدفقات المال العابرة للحدود، وقطاع مصرفي مملوك للدولة وتحكمه ضوابط صارمة، وتقييدات عديدة على الملكية الأجنبية للأصول المالية. وتشكو المؤسسات التجارية الأجنبية المنتجة في البلاد من أنها تتعرض للتمييز من خلال ضرائب وضوابط تفريقية من قبل الحكومات المحلية. ليس في البلد انتخابات وهو مخترق بالفساد في كل ناحية. ولديه حقوق ملكية مبهمة ومعقدة. وحمايته لحقوق الملكية الفكرية بالذات ضعيفة، تجعله عاصمة القرصنة في العالم. ولدى البلد عدد كبير من المشاريع الاستثمارية المملوكة للدولة، يمنى كثير منها بخسائر كبيرة ولكنها تتكل على الدعوم الحكومية وحقوق الاحتكار الممنوحة من الحكومة.

**البلد «ب»**: كانت السياسة التجارية للبلد هي الأكثر حمائية حَرْفيًّا في العالم للعقود القليلة الماضية، وبلغ متوسط معدل تعريفته الصناعية ٤٠-٥٥ في المائة. لا يتسنى

لأغلب السكان التصويت، وشراء الأصوات وتزوير الانتخابات واسعا الانتشار. الفساد مستفحل، والأحزاب السياسية تبيع الوظائف الحكومية لمموليها. لم يعيِّن البلد موظفًا حكوميًا واحدًا من خلال عملية تنافسية نزيهة. مالياته العامة هشة، وتبلغ سجلات تعثر السداد الحكومية حدًّا يقلق المستثمرين الأجانب. وعلى الرغم من هذا، فهو يميز تمييزًا فادحًا ضد المستثمرين الأجانب. وفي القطاع المصرفي على الأخص، يحظر على الأجانب أن يصبحوا مديرين بينما لا يجوز لحملة الأسهم الأجانب أن يمارسوا حتى حقوقهم التصويتية ما لم يكونوا مقيمين في البلد. وهو يفتقر إلى قانون للمنافسة، ما يسمح للتكتلات الاحتكارية وأشكال أخرى من الاحتكار بالنمو من دون رقيب أو حسيب. أما حمايته لحقوق الملكية الفكرية فمُرَقَّعة، ويفسدها بالذات رفضه حماية حقوق المبدعين الأجانب.

كلا هذين البلدين غارق حتى العنق في أشياء يفترض أنها تعوق التنمية الاقتصادية - حمائية فادحة وتمييز ضد المستثمرين الأجانب وحماية ضعيفة لحقوق الملكية واحتكارات وافتقار للديمقراطية وفساد وافتقار لحكم الكفاءات وهلم جرا. وسوف تظن أن كليهما ماضيان إلى كوارث تنموية. ولكن فكر مرة أخرى.

البلد «أ» هو الصين اليوم - ولعل بعض القراء قد خمنوا ذلك. غير أن قلة من القراء سيخمنون أن البلد «ب» هو الولايات المتحدة الأمريكية - وذلك في حوالي عام ١٨٨٠، عندما كانت أفقر بعض الشيء من الصين اليوم.

وعلى الرغم من كل السياسات والمؤسسات المعادية للتنمية افتراضًا، فالصين أحد أكثر الاقتصادات حركية وأنجحها في العالم عبر العقود الثلاثة الماضية، بينما كانت الولايات المتحدة في عقد ١٨٨٠ أحد أسرع البلدان نموًّا في العالم - وأصبحت بصورة حثيثة أحد أغناها. لذا فإن النجمين الاقتصاديين في عالم أواخر القرن التاسع عشر (الولايات المتحدة) وعالم اليوم (الصين) قد اتبعا على السواء وصفات سياسية تكاد تخالف كليًا أرثوذكسية حرية السوق النيوليبرالية الموجودة اليوم.

كيف أمكن ذلك؟ ألم يستخلص أربعة وعشرين بلدًا غنيًا اليوم مذهب حرية السوق من قرنين من الخبرة التنموية الناجحة؟ من أجل الإجابة عن هذه الأسئلة، نحتاج إلى العودة بالتاريخ إلى الوراء.

**الرؤساء الموتى لا يتكلمون**

بعض الأمريكيين يسمون عملاتهم الورقية من فئات الدولار «الرؤساء الموتى». وليس هذا دقيقًا تمامًا. حسنًا، إن جميعهم موتى، بالضبط، ولكن ليس كل الساسة الذين تزين صور وجوههم الدولارات الورقية رؤساء سابقين للولايات المتحدة.

«بنجامين فرانكلين» - الذي يتصدَّر أشهر عملة ورقية في تاريخ البشرية، ورقة المائة دولار - لم يكن رئيسًا قطُّ. غير أنه كان من الممكن جدًّا أن يكون رئيسًا. فقد كان أكبر الآباء المؤسسين سنًّا ولعله كان أكثر سياسي موقر في البلد حديث المولد. وعلى الرغم من أنه كان كبيرًا في السن فوق الحد، وكانت مكانة «جورج واشنطن» السياسية أكبر من أن يرشح هو نفسه لمنصب أول رئيس في ١٧٨٩، إلا أن «فرانكلين» كان الشخص الوحيد الذي بوسعه منافسة «واشنطن» على المنصب.

أما المفاجأة الحقيقية في المجمع الرئاسي المقام على الورقة الخضراء فتتمثل في «ألكسندر هاملتون»، الذي يتصدر ورقة العشرة دولارات. مثل «فرانكلين»، لم يكن «هاملتون» رئيسًا للولايات المتحدة قطُّ. ولكن على خلاف «فرانكلين»، الذي أصبحت قصة حياته أسطورة شعبية أمريكية، فهو، حسنًا، ليس «فرانكلين». كان «هاملتون» مجرد وزير خزانة، حتى لو كان أول وزير خزانة، فماذا يفعل بين الرؤساء؟

إن «هاملتون» موجود لأنه، وهو ما لا يعلمه معظم الأمريكيين اليوم، مهندس النظام الاقتصادي الأمريكي الحديث. فبعد عامين من تبوئه منصب وزير الخزانة عام ١٧٨٩ في سِن مبكرة إلى حد يدعو للغيظ هي الثالثة والثلاثين، سلَّم «هاملتون» للكونجرس «التقرير عن موضوع الصناعات»، وفيه أرسى إستراتيجية التنمية الاقتصادية لبلده الغض. وفي التقرير، دفع بأن «الصناعات في طور طفولتها»، كما هو حال الأمريكية منها، تحتاج إلى الحماية والرعاية من قِبَل الحكومة قبل أن يتسنى لها الوقوف على قدميها. لم ينحصر تقرير «هاملتون» على سياسة الحماية التجارية - لقد حاجج أيضًا لصالح الاستثمار العام في البنية التحتية (كالقنوات) وتطوير النظام المصرفي والترويج لسوق سندات حكومية - لكن الحمائية كانت في صلب إستراتيجيته. وبالنظر إلى رؤاه، فلو كان «هاملتون» وزير مالية في بلد نامٍ اليوم، لتعرض إلى نقد شديد من وزارة الخزانة الأمريكية جزاء هرطقته. بل لربما رفض «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي» منح قرض لبلده.

غير أن المثير للاهتمام هو أن «هاملتون» لم ينفرد بهذا الموقف. فكل «الرؤساء الموتى» الآخرين كانوا سيَلقون الرفض نفسه من «الخزانة الأمريكية» و«صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي» وغيرهم من المدافعين عن عقيدة حرية السوق اليوم.

على ورقة الدولار الواحد يوجد الرئيس الأول، «جورج واشنطن». في مراسم تنصيبه، حرص على ارتداء ملابس أمريكية ـ منسوجة خصيصًا لهذه المناسبة في كونيتيكت ـ بدلًا من تلك البريطانية الأعلى جودة. واليوم، كان هذا سيُعَدُّ انتهاكًا للقاعدة المقترحة من «منظمة التجارة العالمية» بشأن شفافية المشتريات الحكومية. ودعونا لا ننسَ أن «واشنطن» كان هو من عيَّن «هاملتون» وزيرًا للخزانة، بالاطلاع الكامل على ماهية رؤيته للسياسة الاقتصادية ـ كان «هاملتون» رئيس أركان «واشنطن» في أثناء حرب الاستقلال الأمريكية وحليفه السياسي الأقرب بعد ذلك.

وعلى ورقة الخمسة دولارات، لدينا «أبراهام لنكولن»، وهو حمائي معروف، رفع التعريفات في أثناء الحرب الأهلية إلى أعلى مستوياتها على الإطلاق[1]. على ورقة الخمسين دولارًا، لدينا «يولسيز جرانت»، بطل الحرب الأهلية ثم الرئيس. متحديًا الضغط البريطاني على الولايات المتحدة لكي تتبنى حرية التجارة، أشار مرة قائلًا إنه «في غضون ٢٠٠ عام، عندما تكون أمريكا قد حصلت من الحماية على كل ما يمكن للحماية أن تعطيه، فسوف تتبنى بدورها حرية التجارة».

إن «بنجامين فرانكلين» لم ينضم إلى «هاملتون» في مذهب طفولة الصناعة، لكنه أصر على حماية عالية للجمارك لسبب آخر. فآنذاك، كان وجود أراضٍ شبه مجانية في الولايات المتحدة يجعل من الضروري أن يعرض الصناع الأمريكيون أجورًا أعلى حوالي أربعة أضعاف من المتوسط الأوروبي، إذ بغير ذلك كان العمال سيهربون لإقامة المزارع (لم يكن هذا تهديدًا فارغًا، بما أن كثيرين منهم كانوا مزارعين في حياتهم السابقة) (انظر **الحقيقة ١٠**). ولذا، وكما حاجج «فرانكلين»، لم يكن يتسنى للصناع الأمريكيين النجاة ما لم تتم حمايتهم من المنافسة متدنية الأجر ـ أو ما يُعرف اليوم باسم «الإغراق الاجتماعي» ـ من جانب أوروبا. هذا هو بالضبط المنطق الذي استخدمه «روس بيرو»، الملياردير ثم السياسي، للاعتراض على «نافتا» (اتفاقية التجارة الحرة لشمال أمريكا) في الحملة الانتخابية الرئاسية لعام ١٩٩٢ ـ وهو منطق أيده عن طيب خاطر ١٨,٩ في المائة من الناخبين الأمريكيين.

ولكن هل يمكنك الجزم بأن «توماس جفرسون» (على ورقة الدولارين التي تندر رؤيتها) و«أندرو جاكسون» (على ورقة العشرين دولارًا)، شفيعَي رأسمالية حرية السوق الأمريكية، كانا سيجتازان «اختبار الخزانة الأمريكية».

ربما عارض «توماس جفرسون» نزعة «هاملتون» الحمائية، ولكنه، على خلاف «هاملتون»، الذي أيد نظام براءات الاختراع، حاجج بقوة ضد البراءات. اعتقد «جفرسون» أن الأفكار «كالهواء»، ولذا لا ينبغي أن يملكها أحد. ونظرًا لتأكيد خطاب معظم اقتصاديي حرية السوق اليوم على حماية البراءات وغيرها من حقوق الملكية الفكرية، فإن رؤاه كانت ستنزل عليهم كالماء المثلج.

ثم ماذا عن «أندرو جاكسون»، حامي «عامة الشعب»، وصاحب السياسة الضريبية المحافظة (سدد كل الديون الحكومية الفدرالية لأول مرة في تاريخ الولايات المتحدة)؟ لسوء حظ معجبيه، فحتى هو ما كان ليجتاز الاختبار. ففي ظل «جاكسون»، تراوحت متوسطات التعاريف الصناعية بين ٣٥-٤٠ في المائة. كما كانت له سمعة مخيفة بمعاداته للأجانب. وعندما ألغى، في ١٨٣٦، رخصة «بنك الولايات المتحدة الأمريكية» (الثاني) شبه العام (وكان مملوكًا بنسبة ٢٠ في المائة للحكومة الفدرالية الأمريكية)، كان أحد الأعذار الرئيسية هو أنه كان مملوكًا «بشكل زائد» للمستثمرين الأجانب (البريطانيين في الأساس). وكم كان هذا الذي عُدَّ زائدًا؟ فقط ٣٠ في المائة. واليوم لو ألغى رئيس بلد نامٍ ما رخصة مصرف لأنه كان مملوكًا بنسبة ٣٠ في المائة للأمريكان، لأصاب «الخزانة الأمريكية» بنوبة غضب.

ها نحن أولاء إذن. كل يوم، يخوض عشرات الملايين من الأمريكيين يومهم وهم يدفعون أجرة تاكسياتهم ويشترون شطائرهم بـ«هاملتون» واحد أو «لنكولن» واحد، ويحصلون على باقيهم من الفكة «الواشنطنية»، من دون أن يدركوا كَوْن هؤلاء الساسة الموقرين حمائيين خبثاء تهوى أغلبية وسائل الإعلام الإخبارية في بلادهم، المحافظة والليبرالية على السواء، تقريعهم. أما مصرفيو نيويورك وأساتذة جامعة «شيكاغو» فيتأففون ويمصمصون عجبًا وهم يقرأون المقالات المنتقدة لغرائب الرئيس الفنزويلي «هوجو تشافيز» المعادية للأجانب، في نسخ جريدة «وول ستريت جورنال» التي اشتروها بـ«أندرو جاكسون» واحد، من دون أن يدركوا أن هذا كان معاديًا للأجانب أكثر بمراحل من «تشافيز».

إن الرؤساء الموتى لا يتكلمون. ولكن لو أمكنهم ذلك، لأخبروا الأمريكيين وبقية العالم كيف أن السياسات التي يروجها خلفاؤهم اليوم هي النقيض التام لتلك التي استخدموها في سبيل تحويل اقتصاد زراعي من الدرجة الثانية، معتمِد على عمل العبيد، إلى القوة الصناعية الكبرى في العالم.

### افعلي كما أقول، لا كما فعلت أنا

عند تذكير اقتصاديي حرية السوق بالماضي الحمائي للولايات المتحدة، عادة ما يردون ردًّا لاذعًا مفاده أن البلد نجح على الرغم من الحمائية لا بسببها. يقولون إن البلد كان مقدرًا له النمو بسرعة على أي حال، لأنه كان ذا حظ وافر من الموارد الطبيعية، واستقبل كثرة من المهاجرين المتحفزين بشدة والكادين في العمل. كما يقال إن السوق الداخلية الواسعة للبلد خففت إلى حد ما من الآثار السلبية لسياسة الحماية، عن طريق السماح بدرجة من التنافس بين المؤسسات التجارية المحلية.

لكن مشكلة هذا الرد، مهما بدا ذا طابع درامي، هي أن الولايات المتحدة ليست البلد الوحيد الذي نجح بسياسات تخالف مذهب حرية السوق. في الحقيقة، وكما سأفصِّل لاحقًا، فقد نجحت معظم بلدان اليوم الغنية بسياسات كهذه[٢]. وعندما تكون هذه بلادًا ذات ظروف شديدة الاختلاف، فليس من المحتمل القول إنها تشاركت كلها ظروفًا خاصة ما أبطلت مفعول الآثار السلبية للحمائية وغيرها من السياسات «الخطأ». ربما أفادت الولايات المتحدة من سوق محلية واسعة، ولكن ماذا إذن عن فنلندا أو الدنمارك الضئيلتين؟ وإذا كنت تعتقد أن الولايات المتحدة أفادت من وفرة الموارد الطبيعية، فكيف تفسر نجاح بلدان مثل كوريا وسويسرا تنعدم فيها عمليًّا أي موارد طبيعية تُذكر؟ وإذا كانت الهجرة عاملًا إيجابيًّا بالنسبة إلى الولايات المتحدة، فماذا عن كل تلك البلدان الأخرى ـ من ألمانيا إلى تايوان ـ التي خسرت بعض أفضل أهلها لصالح الولايات المتحدة وبلدان أخرى في العالم الجديد؟ إن حجة «الظروف الخاصة» ببساطة لا تصلح.

فبريطانيا، البلد الذي يعتقد أناس كثيرون أنه اخترع التجارة الحرة، أقامت رخاءها على أساس من سياسات تشبه تلك التي روجها «هاملتون». لم يكن هذا من قبيل المصادفة. فعلى الرغم من أن «هاملتون» كان أول شخص ينظِّر حجة «الصناعة الطفلة»، كان كثير

من سياساته منقولًا عن «روبرت والبول»، المسمى برئيس الوزراء البريطاني الأول، الذي أدار البلاد بين عامي ١٧٢١ و١٧٤٢.

في أثناء منتصف القرن الثامن عشر، انتقلت بريطانيا إلى صناعة الصوف التحويلية، الصناعة عالية التقنية آنذاك والتي كانت قد هيمنت عليها «البلدان الواطئة» (ما أصبح بلجيكا وهولندا اليوم)، بمساعدة الحماية الجمركية والدعوم الحكومية وغيرها من أشكال المساندة التي قدمها «والبول» وخلفاؤه لمصنِّعي الصوف المحليين. وسرعان ما مثلت هذه الصناعة المصدر الرئيسي لعائدات التصدير في بريطانيا، الذي مكَّن بريطانيا من استيراد ما احتاجته من الغذاء والمواد الخام لإطلاق الثورة الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر وبدايات التاسع عشر. لم تتبنَّ بريطانيا التجارة الحرة إلا في عقد ١٨٦٠، عندما كانت هيمنتها الصناعية مطلقة. وعلى النحو نفسه الذي كانت به الولايات المتحدة البلد الأكثر حمائية في العالم خلال أغلب مرحلة صعودها (من عقد ١٨٣٠ إلى عقد ١٩٤٠)، كانت بريطانيا أحد أكثر البلدان حمائية في العالم خلال وقت طويل من صعودها هي الاقتصادي (من عقد ١٧٢٠ إلى عقد ١٨٥٠).

وقد استخدمت بلدان اليوم الغنية كلها تقريبًا سياسة الحماية والدعوم الحكومية للارتقاء بصناعاتها الطفلة. كما قيَّد كثير منها (على الأخص اليابان وفنلندا وكوريا) الاستثمار الأجنبي تقييدًا حادًّا. وبين عقدي ١٩٣٠ و١٩٨٠، كانت فنلندا تصنف كل المشاريع التجارية التي تزيد ملكيتها الأجنبية على ٢٠ في المائة تصنيفًا رسميًّا باعتبارها «مشاريع خطرة». واستخدم عديد منها (على الأخص فرنسا والنمسا وفنلندا وسنغافورة وتايوان) المشاريع الاستثمارية المملوكة للدولة في الارتقاء بالصناعات الحيوية. وسنغافورة، المشهورة بسياسات حرية التجارة لديها ومواقفها المرحبة تجاه المستثمرين الأجانب، تنتج ما يزيد على ٢٠ في المائة من ناتجها عبر المشاريع الاستثمارية المملوكة للدولة، في حين يدور المتوسط العالمي حول رقم ١٠ في المائة. ولم تحمِ دول اليوم الغنية حقوق الملكية الفكرية للأجانب حماية جيدة جدًّا، إن فعلت أصلًا ـ في كثير منها كان قانونيًّا الحصول على براءة لاختراع اخترعه شخص آخر طالما كان هذا الشخص الآخر أجنبيًّا.

كانت هناك استثناءات بالطبع. فهولندا وسويسرا (حتى الحرب العالمية الأولى)

وهونج كونج استخدمت قليلًا من الحمائية، ولكن حتى هذه البلدان لم تتبع مذاهب اليوم الأرثوذكسية. فقد رفضت هولندا وسويسرا حماية براءات الاختراع حتى بواكير القرن العشرين، محاججتين بأن البراءات احتكارات متعسفة تخالف مبدأ حرية التجارة (وهي فكرة غائبة بما يدعو للاستغراب عن أغلب اقتصاديي حرية السوق اليوم). وحتى لو أن هونج كونج لم تفعل ذلك بناء على هذه الأسس المبدئية، فقد عُرفت حتى وقت قريب بسمعة أسوأ من البلدين السابقين لانتهاكها حقوق الملكية الفكرية. أراهن أنك تعرف أحدًا ـ أو أن لك على الأقل صديقًا يعرف أحدًا ـ اشترى برمجيات حاسوبية مقرصنة، أو ساعة «رولكس» مقلَّدة، أو تيشيرت «كالفن وهوبز» غير أصلي، من هونج كونج.

قد يجد معظم القرَّاء سردي التاريخي مخالفًا للبدهيات. فهم، وقد قيل لهم مرارًا إن سياسات حرية السوق هي الأفضل للتنمية الاقتصادية، سيجدون من الملغز كيف تسنى لمعظم بلدان اليوم الغنية أن تستخدم كل تلك السياسات المفترض سوؤها ـ من قبيل الحمائية والدعوم وفرض الضوابط وتملُّك الدولة للمصانع ـ وتصبح مع ذلك غنية.

تكمن الإجابة في أن تلك السياسات السيئة كانت في الحقيقة سياسات جيدة، نظرًا لمرحلة التطور الاقتصادي التي كانت تلك البلدان تمر بها آنذاك، لعدد من الأسباب: أولًا، حجة الصناعة الطفلة عند «هاملتون»، التي أشرحها بتفصيل أكبر في الفصل المعنون «يجب أن يحصل ابني البالغ ست سنوات على وظيفة» في كتابي السابق «السامريون الطالحون». فللسبب نفسه الذي يدعونا إلى إرسال أطفالنا إلى المدرسة بدلًا من جعلهم يتنافسون مع الراشدين في سوق العمل، تحتاج البلدان النامية إلى حماية منتجيها ورعايتهم قبل أن يكتسبوا قدرات المنافسة في السوق العالمية من دون مساعدة. وثانيًا، في المراحل المبكرة من التنمية، لا تعمل الأسواق على ما يرام لشتى الأسباب ـ النقل البائس، وتدفق المعلومات البائس، وصغر حجم السوق الذي يجعل التلاعب من قبل الفاعلين الكبار أسهل، وهلم جرا. ويعني هذا أن الحكومة تحتاج إلى تنظيم السوق بشكل أنشط، وأن تخلق أحيانًا بعض الأسواق بشكل متعمد. وثالثًا، في تلك المراحل، تحتاج الحكومة إلى فعل أشياء كثيرة بنفسها من خلال المشاريع الاستثمارية المملوكة للدولة، لأنه ببساطة لا يوجد ما يكفي من المؤسسات التجارية القادرة في القطاع الخاص، والتي يمكنها الاضطلاع بمشروعات واسعة النطاق عالية المخاطرة (انظر الحقيقة ١٢).

إن البلدان الغنية، على الرغم من تاريخها، تدفع البلدان النامية إلى فتح حدودها وتعريض اقتصاداتها إلى التنافس العالمي بكامل قواه، باستخدام الشروط الملحقة بمعوناتها الأجنبية الثنائية وبالقروض القادمة من مؤسسات مالية دولية تتحكم هي فيها (مثل «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي») وكذلك باستخدام التأثير الأيديولوجي الذي يمارسونه من خلال الهيمنة الفكرية. وهي، في ترويجها لسياسات لم تستخدمها عندما كانت هي نفسها دولًا نامية، كأني بها تقول للبلدان النامية: «افعلي كما أقول، لا كما فعلت أنا».

**مذهب منحاز للنمو يخفض النمو**

عند إيضاح النفاق التاريخي لدى البلدان الغنية، يفحمك بعض المدافعين عن حرية السوق بقولهم: «حسنًا، ربما تكون الحمائية وغيرها من السياسات التدخلية قد أفلحت في أمريكا القرن التاسع عشر أو يابان منتصف القرن العشرين، ولكن ألم تفسد البلدان النامية الأمر إفسادًا جسيمًا عندما حاولت تطبيق مثل هذه السياسات في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠؟» ما قد يكون أفلح في الماضي لن يفلح بالضرورة اليوم، هكذا يقولون.

الحقيقة أن البلدان النامية لم تؤد أداء سيئًا على الإطلاق خلال «الأيام الخوالي التعيسة»، أيام الحمائية وتدخل الدولة في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠. في الواقع، خلال هذه الفترة فاق أداء نموها الاقتصادي بمراحل ما تحقق منذ عقد ١٩٨٠ في ظل انفتاح أكبر وتخفيف أكبر للضوابط.

منذ عقد ١٩٨٠، وبالإضافة إلى ارتفاع انعدام التكافؤ (الذي كان يجب توقعه من واقع الطبيعة المنحازة للأغنياء الماثلة في الإصلاحات ـ انظر **الحقيقة ١٣**)، خَبُر معظم البلدان النامية تباطؤًا في النمو الاقتصادي. هبط نمو دخل الفرد في العالم النامي من ٣ في المائة سنويًا في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠ إلى ١,٧ في المائة خلال الفترة ١٩٨٠-٢٠٠٠، التي شهدت العدد الأكبر من الإصلاحات الآخذة بحرية السوق. وخلال عقد ٢٠٠٠، حدث تسارع في نمو العالم النامي، رفع معدل النمو إلى ٢,٦ في المائة بالنسبة إلى فترة ١٩٨٠-٢٠٠٩، لكن هذا كان راجعًا، في جانب كبير منه، إلى النمو الحثيث في الصين والهند ـ وهما عملاقان كانا يقومان باللبرَلة من دون أن يتبنيا السياسات النيوليبرالية.

ولقد كانت أداءات النمو في المناطق التي أخلصت في اتباع الوصفة النيوليبرالية ـ أمريكا اللاتينية وأفريقيا جنوب الصحراء ـ أدنى بكثير مما حققته في «الأيام الخوالي التعيسة». ففي عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، نمت أمريكا اللاتينية بمعدل ٣,١ في المائة من حيث دخل الفرد. وبين ١٩٨٠ و٢٠٠٩، نمت بمعدل يزيد بالكاد على ثلث هذا الرقم ـ ١,١ في المائة. وحتى ذلك المعدل كان راجعًا للنمو الحثيث في بلدان المنطقة التي رفضت صراحةً السياسات النيوليبرالية في وقت أبكر في عقد ٢٠٠٠ ـ الأرجنتين والإكوادور وأوروجواي وفنزويلا. نمت أفريقيا جنوب الصحراء بمعدل ١,٦ في المائة من حيث دخل الفرد خلال «الأيام الخوالي التعيسة»، لكن معدل نموها لم يبلغ إلا ٠,٢ في المائة بين ١٩٨٠ و٢٠٠٩ (انظر **الحقيقة ١١**).

الخلاصة أن سياسات حرية التجارة وحرية السوق هي سياسات نادرًا ما أفلحت، إن أفلحت أصلًا. أغلب البلدان الغنية لم يستخدم مثل هذه السياسات عندما كانت هي نفسها بلدانًا نامية، بينما أبطأت هذه السياسات النمو وزادت تفاوت الدخل في البلدان النامية في العقود الثلاثة الماضية. قليلة هي البلدان التي أصبحت غنية من خلال سياسات حرية التجارة وحرية السوق وقليلة هي التي ستغتني بذلك.

## الحقيقة ٨

# رأس المال له جنسية

### ما يقولونه لك

كان بطل العولمة الحقيقي هو الشركة العابرة للجنسيات. فالشركات العابرة للجنسيات، كما يوحي اسمها، شركات كبرى تجاوزت نطاق حدودها القومية الأصلية. قد تكون مقارها الرئيسية لا تزال في البلد الذي تأسست فيه، لكن إنتاجها ومنشآتها البحثية خارج بلد منشئها، وهي توظف الناس، بمن فيهم صناع القرار الكبار فيها، من أنحاء العالم. في مثل هذا العصر، عصر رأس المال عديم الوطن، تكون السياسات قومية الطابع تجاه رأس المال الأجنبي غير فعالة في أفضل الأحوال وفي أسوئها عكسية الآثار. فإذا قامت حكومة أحد البلدان بالتمييز ضد الشركات العابرة للجنسيات، ستمتنع عن الاستثمار في ذلك البلد. وقد تكون النية هي مساعدة الاقتصاد القومي عن طريق الارتقاء بالمؤسسات التجارية الوطنية، لكن مثل هذه السياسات تضرها في الواقع بأن تحول من دون أن ترسخ المؤسسات التجارية الأنجع وضعها في البلد.

### ما لا يقولونه لك

على الرغم من تزايد «إضفاء الطابع العابر للجنسيات» على رأس المال، تبقى معظم الشركات العابرة للجنسيات في الحقيقة شركات قومية ذات عمليات دولية، أكثر منها شركات عديمة الوطن حقًّا وصدقًا. فهي تُجري الكتلة الأساسية من أنشطتها الصميمة، من قبيل البحث عالي المستوى والتخطيط الإستراتيجي، في الوطن. ومعظم صناع القرار الكبار فيها يحملون جنسية بلد المنشأ. وعندما يضطرون إلى إغلاق المصانع أو توفير

الوظائف، يكون الوطن آخر مكان يفعلون فيه ذلك لشتى الأسباب السياسية، والاقتصادية وهي الأهم. ويعني هذا أن بلد المنشأ يستولي على الكتلة الأساسية من المزايا التي تقدمها شركة عابرة للجنسيات. وبالطبع، فإن جنسية الشركات ليست الشيء الوحيد الذي يحدد كيف تتصرف، ولكننا نتجاهل جنسية رأس المال تجاهلًا يعرضنا للخطر.

**«كارلوس غصن» يعيش العولمة**

ولد «كارلوس غصن» في ١٩٥٤ لأبوين لبنانيين في مدينة بورتو فيلو البرازيلية. في عمر السادسة، انتقل مع والدته إلى بيروت بلبنان. وبعد إنهاء المدرسة الثانوية هناك، ذهب إلى فرنسا وحصل على درجات جامعية في الهندسة من اثنتين من أكثر المؤسسات التعليمية رقيًّا في البلد، «إيكول بوليتكنيك» و«إيكول دي مين دو باريس». وخلال سنواته الثماني عشرة في شركة صناعة الإطارات الفرنسية «ميشلان»، التي كان قد التحق بها في ١٩٧٨، اكتسب غصن سمعة بالإدارة الفعالة عن طريق عكس مسار عمليات الشركة غير الرابحة في أمريكا الجنوبية، وعن طريق إدارة اندماج ناجح بين فرعها الأمريكي وشركة «يونيرويال جودريتش»، وهو ما ضاعف حجم العمليات في الولايات المتحدة.

في ١٩٩٦، التحق غصن بمُصنِّعة السيارات الفرنسية المملوكة للدولة «رينو»، ولعب دورًا حيويًّا في إحياء الشركة، مؤكدًا سمعته في توفير النفقات بضراوة واستحقاق لقب «محطم النفقات»، مع أن نهجه الفعلي كان أميل إلى التراضي مما يوحي به الاسم. عندما اشترت «رينو» «نيسان»، مُصنِّعة السيارات اليابانية الخاسرة، في ١٩٩٩، أُرسل غصن إلى اليابان ليعيد «نيسان» إلى لياقتها. وفي البداية، واجه مقاومة عنيدة لطريقته غير اليابانية في الإدارة، ومن ذلك فصل العمال، لكنه عكس مسار الشركة تمامًا في سنوات قليلة. وبعد ذلك، لقي قبولًا كاملًا عند اليابانيين إلى حد تحويله إلى شخصية كارتونية من نوع المانجا الياباني، وهو المعادل الياباني للتطويب من قِبَل الكنيسة الكاثوليكية. وفي ٢٠٠٥، أذهل العالم مرة أخرى بعودته إلى «رينو» في منصب رئيس الشركة وكبير المديرين التنفيذيين، بينما بقي رئيسًا مشاركًا لمجلس إدارة «نيسان» ـ وهذه مأثرة قارنها البعض بأن يدير مدرب كرة قدم فريقين في الوقت نفسه.

إن قصة حياة «كارلوس غصن» تلخص القصة الدرامية المعروفة باسم العولمة.

فالناس يهاجرون بحثًا عن حياة أفضل، أحيانًا إلى الطرف الآخر من العالم حَرْفيًا، كما فعلت عائلة غصن. وبعض المهاجرين، كوالدة غصن، يعودون إلى الوطن. وهذا نقيض كبير للأيام التي شهدت، على سبيل المثال، رفض الإيطاليين المهاجرين إلى الولايات المتحدة تعليم أطفالهم اللغة الإيطالية، إذ كانوا مصرين على عدم الرجوع إلى إيطاليا وأرادوا أن يندمج أبناؤهم اندماجًا تامًا. وكثيرون من الشبان القادمين من البلدان الأفقر من ذوي الطموح والذكاء يذهبون الآن إلى بلد أغنى للدراسة، كما فعل غصن. وفي أيامنا هذه، يعمل مديرون كثيرون لصالح شركة مقرها في بلد أجنبي، وهو ما يعني غالبًا أن تعيش وتعمل في بلد أجنبي آخر جديد (أو بلدين) عندما تكون شركتك عابرة للجنسيات. لقد عمل غصن، المهاجر البرازيلي اللبناني العائد، في البرازيل والولايات المتحدة واليابان، لدى شركتين فرنسيتين.

في هذا العالم المُعولَم، كما تقول الحجة، لا معنى لجنسية رأس المال. فالشركات قد تبدأ ويظل مقرها في بلد بعينه، لكنها تكون قد أفلتت من حدودها الوطنية. وهي الآن تحدد موقع أنشطتها حيثما كان المردود أعظم. على سبيل المثال: قد يكون مقر «نستله»، عملاق الأغذية السويسري، في مدينة فيفيه السويسرية، لكن ما يُنتج في سويسرا يساوي ٥ في المائة من إنتاجها الإجمالي. وحتى إذا اعتبرنا أن موطن «نستله» هو أوروبا، لا سويسرا، فإن قاعدتها الوطنية لا تمثل إلا حوالي ٣٠ في المائة من مكاسبها. وليست الأنشطة متدنية الدرجة نسبيًا من قبيل الإنتاج هي وحدها التي تجريها الشركات العابرة للجنسيات خارج بلدان منشئها. ففي أيامنا هذه، حتى الأنشطة رفيعة المستوى مثل البحث والتطوير كثيرًا ما تقع خارج بلد المنشأ ـ وبصورة متزايدة في البلدان النامية، كالصين والهند. وحتى مديروها الكبار يُستقدمون، مثل غصن، من مورد مواهب دولي، لا من موارد قومية حصرية.

المحصلة هي أنه لم يعد لأي شركة ولاء قومي. فالمشروع التجاري سيفعل ما يتعين عليه فعله من أجل زيادة ربحه، حتى إذا كان من شأن ذلك إيذاء بلد منشئه عن طريق إغلاق المصانع وإجراء مذبحة وظائف أو حتى جلب عمال أجانب. ونظرًا لهذا، كما يحاجج أناس كثيرون، ليس من الحكمة وضع قيود على الملكية الأجنبية للشركات، كما اعتادت حكومات كثيرة أن تفعل. فطالما كانت شركة تخلق ثروة ووظائف داخل حدودها القومية، لا ينبغي أن تهتم الدولة بما إذا كانت الشركة مملوكة لمواطنيها أم لأجانب. وعندما تكون

كل الشركات الكبرى مستعدة للانتقال إلى أي مكان بحثًا عن فرص ربحية، فإن جعل الاستثمار من قبل شركات أجنبية أمرًا صعبًا يعني أن بلادك لن تنتفع من تلك الشركات الأجنبية التي رصدت فرصًا استثمارية جيدة فيها. كل هذا منطقي، أليس كذلك؟

**«كرايسلر».ـ أمريكية، ألمانية، أمريكية (مرة أخرى) و(في طريقها لأن تكون) إيطالية**

في ١٩٩٨، اندمجت «دايملر-بنز»، شركة المركبات الألمانية، و«كرايسلر»، مُصنِّعة السيارات الأمريكية. كان هذا في الحقيقة استحواذًا على «كرايسلر» من قِبَل «دايملر-بنز». ولكن عندما أُعلن عن الاندماج، صُوِّر كزواج بين ندَّين. بل إن الشركة الجديدة، «دايملر-كرايسلر»، ضمت أعدادًا متساوية من الألمان والأمريكان في مجلس الإدارة. لكن هذا لم يدُم إلا السنوات القليلة الأولى. فسرعان ما فاق الألمان الأمريكان عددًا وبفارق هائل في مجلس الإدارة ـ بين عشرة إلى اثني عشر مقابل أمريكي أو اثنين في المعتاد، بحسب السنة.

ومع الأسف، لم يمثل الاستحواذ نجاحًا كبيرًا. وفي ٢٠٠٧ باعت «دايملر-بنز» شركة «كرايسلر» إلى «سربيروس»، وهو صندوق أسهم خاصة أمريكي. شكلت «سربيروس»، كونها شركة أمريكية، مجلس إدارة «كرايسلر» من غالبية أمريكية (مع بعض الممثلين عن «دايملر» التي ظلت تملك حصة قدرها ٩ ,١٩ في المائة).

وفي سياق الحدث، عجزت «سربيروس» عن تحويل مسار الشركة وأفلست «كرايسلر» في ٢٠٠٩. وقد أعيدت هيكلتها بمساعدة مالية من الحكومة الفدرالية الأمريكية واستثمار سهمي كبير من «فيات»، مُصنِّعة السيارات الإيطالية. وعندما أصبحت «فيات» هي حامل الأسهم الرئيسي، عينت «سيرجيو ماركيوني»، كبير المديرين التنفيذيين في «فيات»، في منصب كبير المديرين التنفيذيين الجديد أيضًا في «كرايسلر»، وعينت مديرًا آخر في «فيات» في مجلس إدارة «كرايسلر» المكون من تسعة أعضاء. ونظرًا لأن «فيات» لا تملك إلا حصة تبلغ ٢٠ في المائة في الوقت الحالي ولكن لديها خيار زيادتها إلى ٣٥ في المائة وفي النهاية إلى ٥١ في المائة، فمن المرجح للغاية أن تزيد نسبة الإيطاليين في مجلس الإدارة عبر الزمن، مع زيادة حصة «فيات» من الملكية.

إذن فشركة «كرايسلر»، وكانت ذات مرة إحدى الشركات الأمريكية الأصيلة، صارت

في العقد الأخير تدار بواسطة الألمان ثم الأمريكان (مرة أخرى) ثم الإيطاليين (على نحو آخذ في التزايد). ليس هناك شيء اسمه رأسمال «عديم الوطن». فعند الاستحواذ عليها من قبل شركة أجنبية، تؤول المؤسسات التجارية الأمريكية (سابقًا) العظمى نفسها إلى إدارة الأجانب (ومهما يكن فإن هذا ما يعنيه الاستحواذ، حين تفكر في الأمر). في معظم الشركات، مهما قد تبدو عملياتها عابرة للجنسيات، يظل صناع القرار الكبار مواطني بلد المنشأ - أي البلد محل إقامة الملكية - على الرغم من حقيقة أن الإدارة عبر مسافات طويلة (عندما لا توفد الشركة المشترية مديرين كبارًا إلى المؤسسة التجارية المشتراة) يمكنها أن تقلل فعالية الإدارة، بينما يكون إيفاد مديرين كبار إلى بلد أجنبي مكلفًا، على الأخص عندما تكون المسافات الجغرافية والثقافية بين البلدين كبيرة. «كارلوس غصن» هو إلى حد كبير الاستثناءُ الذي يثبت القاعدة.

ولا يقتصر «الانحياز الوطني» لدى الشركات على مسألة تعيين صناع القرار الكبار. فالانحياز الوطني يظهر كذلك بقوة في البحث والتطوير، الماثلين في صلب مواطن القوى التنافسية عند شركة في معظم الصناعات المتقدمة. إن معظم أنشطة البحث والتطوير عند شركة يبقى في الوطن. وطالما أعيد توطينها في الخارج، يكون هذا عادة في بلدان متقدمة أخرى، وحتى في هذه الحالة يصاحبها انحياز «إقليمي» فادح (والأقاليم هنا تعني أمريكا الشمالية وأوروبا واليابان، وهي إقليم في حد ذاتها من هذه الناحية). ومؤخرًا أقيم عدد متزايد من مراكز البحث والتطوير في بلدان نامية، كالصين والهند، لكن البحث والتطوير الذي تجريه يغلب عليه أن يكون في المستويات الدنيا من التعقيد.

وحتى من حيث الإنتاج، ولعله أسهل ما تفعله شركة، ومن ثَمَّ المرشح الأرجح لإعادة التوطين في الخارج، لا تزال معظم الشركات العابرة للجنسيات مستقرة بثبات في بلدان منشئها. وهناك أمثلة شاذة لمؤسسات تجارية، «نستله» على سبيل المثال، تنتج معظم منتجاتها في الخارج، لكنها إلى حد كبير هي الاستثناء. وبين الشركات العابرة للجنسيات المستقرة في الولايات المتحدة، يُنتج أقل من ثلث ناتج المؤسسات التصنيعية عبر البحار. وفي حالة الشركات اليابانية، تقل النسبة بكثير عن ١٠ في المائة. وفي أوروبا، ارتفعت النسبة سريعًا مؤخرًا، لكن معظم الإنتاج العابر للبحار من قِبَل مؤسسات تجارية أوروبية يقع في نطاق الاتحاد الأوروبي، فينبغي أن يُفْهَم منها أنها عملية لخلق مؤسسات تجارية قومية لأمة جديدة تسمى أوروبا أكثر منها عملية تقوم بها مؤسسات تجارية أوروبية تتحول صدقًا إلى عابرة للجنسيات.

بإيجاز، قليلة هي الشركات العابرة للجنسيات صدقًا. فالأغلبية العظمى منها لا تزال تنتج الكتلة الأساسية من منتجاتها في بلدان منشئها. وعلى الأخص من حيث الأنشطة عالية المستوى مثل اتخاذ القرارات الإستراتيجية والبحث والتطوير رفيعي المستوى، فإنها تظل متركزة بثبات في بلدان منشئها. إن الحديث عن عالم بلا حدود مبالغ فيه بشدة[1].

### لماذا يوجد انحياز لبلد المنشأ؟

لماذا يوجد انحياز لبلد المنشأ في هذا العالم المُعَوْلَم؟ الرؤية الآخذة بحرية السوق مفادها أن جنسية رأس المال ليست لها - ولا يجب أن يكون لها - أهمية، لأن على الشركات تحقيق الحد الأقصى من الربح من أجل البقاء، ومن ثَمَّ فإن الوطنية رفاهية ليست في متناولها. ومن المثير للاهتمام أن ماركسيين كثيرين سيوافقون. فهم أيضًا يؤمنون بأن رأس المال يدمر بإرادته الحدود القومية من أجل أرباح أكبر ومن أجل التوسع في إعادة إنتاج نفسه. تختلف اللغتان اختلافًا جذريًا، لكن الرسالة هي نفسها - المال هو المال، فلماذا يجب أن تقوم شركة بأشياء أقل ربحية فقط لأنها تمثل خيرًا لبلد منشئها؟

غير أن هناك أسبابًا وجيهة وراء تصرف الشركات بانحيازات لبلد المنشأ. فمديرو الأعمال الكبار أصلًا، مثل أغلبنا، يشعرون بواجبات شخصية ما نحو المجتمع الذي جاؤوا منه. وقد يؤطرون مثل هذه الواجبات بأشكال مختلفة - الوطنية أو روح الجماعة أو نبل الأخلاق أو «الرغبة في رد بعض ما أعطاهم إياه المجتمع الذي جعلهم ما هم عليه اليوم» - وقد يشعرونها بدرجات مختلفة. لكن بيت القصيد هو أنهم يشعرونها فعلًا. وبقدر ما أن معظم صناع القرار الكبار في أغلب الشركات يحملون جنسيات بلد المنشأ، يُكْتَب لقراراتهم أن تحمل بعض الانحياز لهذا البلد. وعلى الرغم من أن اقتصاديي حرية السوق يستبعدون أي دافع غير السعي الصرف للمصلحة الذاتية، فإن الدوافع «الأخلاقية» حقيقية، وهي أكثر أهمية بكثير مما يسوقوننا إلى تصديقه (انظر **الحقيقة ٥**).

وعلى رأس هذه المشاعر الشخصية عند المديرين الواجبات التاريخية الحقيقية التي كثيرًا ما تدين بها شركة إلى البلد الذي «ترعرعت» فيه. فالشركات، على الأخص (وليس على سبيل الحصر) في المراحل المبكرة من تطورها، كثيرًا ما تتلقى دعمًا من الأموال العامة، على نحو مباشر أو غير مباشر (انظر **الحقيقة ٧**). فكثير منها يتلقى دعومًا حكومية

مباشرة لقاء أنماط محددة من الأنشطة، من قبيل الاستثمار في المعدات أو تدريب العمال. بل أحيانًا يتم إنقاذها ماليًّا بالأموال العامة، كما حدث مع «تويوتا» في ١٩٤٩، و«فولكس فاجن» في ١٩٧٤، و«جنرال موتورز» في ٢٠٠٩. أو قد تتلقى دعومًا حكومية غير مباشرة في شكل حماية جمركية أو حقوق احتكارية مُقنَّنة.

وبالطبع، فإن الشركات كثيرًا ما تسهو عن ذكر مثل هذا التاريخ، بل تخفيه فعليًّا، لكن هناك تفاهمًا غير مكتوب بين الأطراف المعنية على أن الشركات تدين ببعض الواجبات الأخلاقية لبلدان منشئها بسبب هذه الديون التاريخية. ولهذا فإن الشركات الوطنية أكثر قبولًا لاستخدام الحكومة والجمهور أساليب الإقناع الأخلاقية من الشركات الأجنبية، عندما ينتظر منها أن تفعل شيئًا لصالح بلدها ضد مصالحها هي (قصيرة المدى على الأقل)، حتى إن تعذر إلزامها قانونًا. على سبيل المثال: وَرَد في أكتوبر ٢٠٠٩ ما مفاده أن وكالة الإشراف المالي في كوريا الجنوبية تجد استحالة في إقناع المصارف المملوكة لأجانب بأن تقرض الشركات صغيرة الحجم ومتوسطته المزيد، حتى مع أنها، على غرار المصارف المملوكة قوميًّا، كانت قد وقعت مذكرة تفاهم بشأن ذلك مع الوكالة، عندما تفجرت الأزمة المالية العالمية في خريف ٢٠٠٨.

وعلى أهمية الأسباب الأخلاقية والتاريخية، فإن السبب الأهم بمراحل وراء الانحياز لبلد المنشأ سبب اقتصادي ـ يتمثل في حقيقة أن القدرات الصميمة لدى شركة يتعذر نقلها بسهولة عبر الحدود.

في المعتاد، تصبح شركة ما عابرة للجنسيات وتقيم أنشطة في البلدان الأجنبية لأنها تملك بعض الكفاءات التكنولوجية و/ أو التنظيمية التي لا تملكها المؤسسات التجارية التي تعمل في البلدان المضيفة. وعادة ما تتجسد هذه الكفاءات في الناس (مثلًا: المديرين والمهندسين والعمال المهرة)، والأشكال التنظيمية (أي قواعد الشركة الداخلية والعمليات الروتينية التنظيمية و«الذاكرة المؤسسية») وشبكات المؤسسات التجارية ذات الصلة (أي الموردين والممولين والهيئات الصناعية أو حتى شبكات زملاء الدراسة القدامى التي تتقاطع مع حدود الشركة)، وكلها يتعذر نقلها بسهولة إلى بلد آخر.

يمكن نقل أغلب الماكينات إلى الخارج بسهولة، لكن الأكثر تكلفة بكثير هو نقل العمال المهرة أو المديرين. بل من الأصعب استزراع العمليات الروتينية التنظيمية أو

شبكات الأعمال في بلد آخر. على سبيل المثال: عندما بدأت شركات المركبات اليابانية في إقامة فروع بجنوب شرق آسيا في عقد ١٩٨٠، طلبت كذلك من متعهديها أن يقيموا فروعهم الخاصة بهم، إذ كانت تحتاج إلى متعهدين يُعتمد عليهم. وعلاوة على ذلك، فإن هذه القدرات الملموسة المتجسدة في الناس والأشكال التنظيمية والشبكات كثيرًا ما تحتاج إلى التمتع بالبيئة المؤسسية السليمة (النظام القانوني، القواعد غير الرسمية، ثقافة الأعمال) لكي تؤدي وظيفتها بشكل حسن. ومهما تكن قوة الشركة، يتعذر عليها أن تنقل محيطها المؤسسي إلى بلد آخر.

ولهذه الأسباب كلها، فإن الأنشطة الأكثر تعقيدًا، التي تتطلب مستويات عالية من الكفاءات الإنسانية والتنظيمية وبيئة مؤسسية مؤدية للغرض، تميل إلى البقاء في موطنها. إن الانحيازات الوطنية ليست موجودة لمجرد ارتباطات عاطفية أو أسباب تاريخية. فلوجودها أسس اقتصادية وجيهة.

### «أمير الظلام» يغير رأيه

يتمتع اللورد «بيتر ماندلسون»، سكرتير الدولة الأول الفعلي في الحكومة البريطانية وقت كتابة هذه السطور (بواكير ٢٠١٠)، بشيء من السمعة الماكيافيللية. كان «ماندلسون»، وهو حفيد سياسي حزب العمال المحترم «هربرت موريسون»، ومنتج تلفزيوني بحكم المهنة، وكبير خبراء التجميل الإعلامي، وراء صعود ما يسمى حزب العمال الجديد في عهد «توني بلير». فقدرته الشهيرة على استشعار التنقلات في الأمزجة السياسية واستغلالها وتصميم حملة إعلامية فعالة وفقًا لذلك، مجتمعة مع شراسته، جعلته يستحق لقب «أمير الظلام».

بعد مسيرة وزارية براقة إعلاميًّا ولكن مضطربة، شوهتها استقالتان جراء فضيحتي اشتباه في فساد، انسحب «ماندلسون» من السياسة البريطانية وانتقل إلى بروكسل ليصبح مفوض التجارة الأوروبي في ٢٠٠٤. أسس «ماندلسون» سمعة متينة باعتباره أحد كبار المدافعين عن حرية التجارة والاستثمار في العالم، بناها على صورته كسياسي منحاز للأعمال، التي اكتسبها خلال فاصل قصير كان فيه سكرتير الدولة للتجارة والصناعة في بريطانيا في ١٩٩٨.

لذا فقد انتشرت موجة صدمات عندما قال «ماندلسون»، الذي كان قد عاد عودة مفاجئة

للسياسة البريطانية وأصبح سكرتير الأعمال في بواكير ٢٠٠٩، في مقابلة مع «وول ستريت جورنال» في سبتمبر ٢٠٠٩، إنه بسبب موقف بريطانيا المتهاون مع ملكية الأجانب، «قد يصبح التصنيع البريطاني خاسرًا»، مع أنه أضاف تحفظًا مفاده أن هذا سيكون «عبر فترة زمنية مطوَّلة، وقطعًا ليس بين عشية وضحاها».

هل كانت هذه إحدى الغرائب «الماندلسونية» النموذجية، إذ تلهمه قريحته بأن الوقت حان للعب بالبطاقة القومية؟ أم إنه أخيرًا التقط شيئًا كان ينبغي له ولصناع السياسات البريطانيين الآخرين إدراكه منذ فترة طويلة مضت ـ أن ملكية الأجانب المفرطة للاقتصاد الوطني قد تكون ضارة؟

والآن، كما قد يحاجج البعض، فإن حقيقة أن المؤسسات التجارية لديها انحياز لبلد المنشأ لا يعني بالضرورة أن البلدان يجب أن تضع قيودًا على الاستثمار الأجنبي. صحيح أنه، نظرًا للانحياز للوطن، قد لا يكون الاستثمار من جانب شركة أجنبية في الأنشطة المرغوبة أكثر من غيرها، لكن الاستثمار هو الاستثمار وسيظل يرفع الناتج ويخلق الوظائف. إذا وضعت قيودًا على ما يجوز للمستثمرين الأجانب فعله ـ على سبيل المثال: عن طريق إخبارهم بأنه لا يمكنهم الاستثمار في صناعات «إستراتيجية» محددة، أو بمنعهم من حيازة حصة الأغلبية أو بالمطالبة بأن ينقلوا التقنيات ـ فإن المستثمرين الأجانب ببساطة سوف يذهبون إلى مكان آخر وسوف تخسر الوظائف والثروة التي كانوا سيخلقونها. وعلى الأخص بالنسبة إلى البلدان النامية، التي ليست لديها مؤسسات تجارية قومية كثيرة يمكنها القيام باستثمارات مشابهة، يعتبر كثيرون رفض الاستثمار الأجنبي لأنه أجنبي أمرًا غير عقلاني بصراحة. فحتى إذا حصلوا على الأنشطة متدنية المستوى من قبيل عمليات التجميع، سيظلون أحسن حالًا في وجود الاستثمار منهم في انعدامه.

هذا المنطق سليم في حدوده، لكننا نحتاج إلى وضع قضايا أكثر في الاعتبار قبل أن نخلص إلى أنه ينبغي عدم فرض أي قيود على الاستثمار الأجنبي (ونحن هنا ننحي جانبًا الاستثمار المَحْفَظي، وهو استثمار في أسهم الشركة من أجل مكاسب مالية من دون الانخراط في الإدارة المباشرة، ونركز على الاستثمار الأجنبي المباشر، الذي يعرَّف عادة باعتباره الحصول على أكثر من ١٠ في المائة من أسهم شركة بنية الانخراط في الإدارة).

أولًا وقبل كل شيء، نحن في حاجة لتذكُّر أن كثيرًا من الاستثمار الأجنبي هو استحواذ على مؤسسات تجارية قائمة بالفعل من قِبَل مؤسسة تجارية أجنبية (أو ما يعرف بالإنجليزية باسم «استثمار براونفيلد»)، وليس إقامة مرافق إنتاجية جديدة من قِبَل هذه المؤسسة (أو ما يعرف بالإنجليزية باسم «استثمار جرينفيلد»). منذ عقد ١٩٩٠، أصبح «استثمار براونفيلد» يعادل ما يزيد على نصف إجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي، بل بلغ ٨٠ في المائة في ٢٠٠١، في قمة ازدهار الاندماجات والاستحواذات الدولية. وهذا يعني أن أغلبية الاستثمار الأجنبي المباشر يتضمن أخذ زمام السيطرة على المؤسسات التجارية القائمة، بدلًا من خلق إنتاج جديد ووظائف جديدة. وبالطبع، فإن المالكين الجدد قد يضخون قدرات إدارية وتكنولوجية أفضل، وينعشون شركة متداعية ـ كما نرى في حالة «نيسان» تحت إدارة «كارلوس غصن» ـ لكن كثيرًا ما يتم مثل هذا الاستحواذ وهم يضعون نصب أعينهم الانتفاع بالقدرات الموجودة بالفعل في الشركة المشتراة أكثر من خلق أخرى جديدة. والأهم من ذلك أنه ما إن تشتري مؤسسةٌ تجارية أجنبية مؤسستَك القومية، فإن الانحياز الوطني لدى الشركة المشترية سيفرض على المدى الطويل سقفًا على مدى تقدم مؤسستك القومية في نظام الهرمية الداخلي للشركة المشترية.

حتى في حالة استثمار «جرينفيلد»، يكون الانحياز لبلد المنشأ عاملًا يوضع في الاعتبار. أجل، إن استثمار «جرينفيلد» يخلق قدرات إنتاجية جديدة، لذا فهو بحكم التعريف أفضل من البديل، أي عدم الاستثمار. غير أن السؤال الذي يحتاج صناع السياسات إلى وضعه في الاعتبار قبل القبول به هو كيف سيؤثر على المسار المستقبلي لاقتصادهم القومي. للأنشطة استعدادات للتجديد التكنولوجي ونمو الإنتاجية تختلف باختلافها، ومن ثَمَّ فإن ما تفعله اليوم يؤثر في ما ستفعله مستقبلًا وما ستجنيه من ورائه. وكما ذهبت مقولة رائجة بين خبراء السياسة الصناعية الأمريكيين في عقد ١٩٨٠، لا يمكننا التظاهر بأنه ليس من المهم ما إذا كنت تنتج شرائح بطاطس أم شرائح خشب أم شرائح إلكترونية. والاحتمال الأرجح هو أن الشركة الأجنبية سوف تنتج في بلادك شرائح بطاطس أو شرائح خشب لا شرائح إلكترونية.

ونظرًا لهذا، وعلى الأخص بالنسبة إلى بلد نام، لا تزال مؤسساته التجارية الوطنية متخلفة، فلعل من الأفضل تقييد الاستثمار الأجنبي المباشر على الأقل في بعض

الصناعات ومحاولة النهوض بالمؤسسات التجارية الوطنية بحيث تصبح جهات استثمارية ذات مصداقية بديلة عن الشركات الأجنبية. سيتسبب هذا في أن يخسر البلد بعض الاستثمار في المدى القصير، لكنه قد يمكنه من الحصول على أنشطة أعلى مستوى داخل حدوده في المدى الطويل. أو، وهو الأفضل حتى من ذلك، يمكن لحكومة البلد النامي أن تسمح بالاستثمار الأجنبي تحت شروط من شأنها مساعدة البلد على ترقية قدرات المؤسسات الوطنية بصورة أسرع - على سبيل المثال: باشتراط مشاريع مشتركة (من شأنها الارتقاء بنقل الفنيات الإدارية)، أو المطالبة بنقل أنشط للتكنولوجيا أو التكليف بتدريب العمال.

والحال أن القول بأن رأس المال الأجنبي يرجح أن يكون أقل فائدة لبلدك من رأس مالك الوطني لا يعني القول بأننا يجب دائمًا أن نفضل رأس المال الوطني على الأجنبي. وهذا لأن جنسية رأس المال ليست الشيء الوحيد الذي يحكم سلوكه. فأغراض رأس المال موضع البحث وقدراته مهمة أيضًا.

هَبْ أنك تفكر في بيع شركة سيارات مملوكة وطنيًا تعاني اقتصاديًا. إنك في الأحوال المثالية تريد من المالك الجديد أن يملك الاستعداد والقدرة لتحديث الشركة في المدى الطويل. والأرجح أن يملك المشتري المنتظر القدرات التكنولوجية اللازمة لفعل ذلك عندما يكون منتج مَركبات راسخًا بالفعل، وطنيًا كان أم أجنبيًا، لا عندما يكون رأس مال صرفًا، من قبيل صندوق أسهم خاصة.

في السنوات الأخيرة، لعبت صناديق الأسهم الخاصة دورًا مهمًا أهمية متزايدة في الاستحواذ على الشركات. فعلى الرغم من أنها تفتقر إلى خبرة من الداخل في صناعات بعينها، قد تستحوذ، نظريًا، على شركة للمدى الطويل، وتوظف خبراء صناعة كمديرين وتطلب منهم ترقية قدراتها. غير أن هذه الصناديق، على أرض الواقع، عادة ما تفتقر إلى نية تحديث الشركة المشتراة للمدى الطويل. فهي تشتري المؤسسات التجارية واضعة نصب عينيها بيعها خلال ثلاث أو خمس سنوات بعد إعادة هيكلتها بما يحقق الربحية. إن إعادة هيكلة كهذه، نظرًا للأفق الزمني، دائمًا ما تنطوي على خفض التكاليف (على الأخص بفصل العمال والامتناع عن الاستثمارات طويلة المدى)، بدلًا من رفع القدرات. وإعادة هيكلة كهذه يرجح أن تضر بفرص نجاح الشركة على المدى الطويل

بإضعاف قدرتها على خلق نمو في الإنتاجية. في أسوأ الحالات، قد تشتري صناديق الاستثمار الخاصة شركات ونيتها المعلنة الانخراط في بيع الأصول بالقطعة، فتبيع الأصول القيِّمة لشركة من دون مراعاة مستقبلها طويل المدى. إن ما فعلته شركة «فينكس فينتشر هولدنجز»، صاحبة السمعة المخيفة الآن، بمُصنِّعة السيارات البريطانية «روفر»، التي كانت قد اشترتها من «بي إم دابليو»، هو مثال كلاسيكي على هذا (أصبح ما يسمى «رباعي فينكس» ذا سمعة مخيفة بالذات لتخصيصهم رواتب ضخمة لأنفسهم ودفعهم أتعابًا استشارية فلكية لأصدقائهم).

وبالطبع فإن هذا لا يعني القول بأن المؤسسات التجارية التي تعمل بالفعل في الصناعة المعنية سوف تنتوي دائمًا تحديث الشركة المشتراة للمدى الطويل. فعندما استحوذت «جنرال موتورز» على سلسلة من شركات السيارات الأجنبية الأصغر منها ـ مثل «ساب» السويدية و«دايوو» الكورية ـ خلال العقد السابق على إفلاسها في ٢٠٠٩، كانت النية هي العيش على التقنيات التي راكمتها تلك الشركات، بدلًا من تحديثها (انظر **الحقيقة ١٨**). وعلاوة على ذلك، فإن التمييز بين رأس المال الصناعي ورأس المال الصرف تعرَّض للتمييع مؤخرًا، مع جني شركات صناعية من قبيل «جنرال موتورز» و«جنرال إلكتريك» أرباحًا من الماليات أكثر من الصناعة (انظر **الحقيقة ٢٢**)، لذا فإن حقيقة أن المؤسسة التجارية المشترية تعمل في صناعة محددة ليست ضمانًا لالتزام طويل المدى نحو تلك الصناعة.

إذن فلو أن شركة أجنبية تعمل في الصناعة نفسها تشتري شركتك الوطنية بالتزام جاد طويل المدى، فإن بيعها إلى تلك الشركة قد يكون أفضل من بيعها إلى صندوق الأسهم الخاصة الوطني. لكن الاحتمال الأرجح، إذا تساوت الأمور الأخرى، هو أن تتصرف شركتك الوطنية على نحو محبِّذ أكثر لاقتصادك القومي.

وهكذا، فعلى الرغم من خطابات العولمة، لا تزال جنسية المؤسسة التجارية مفتاحًا لتقرير أين ستتخذ أنشطتها عالية المستوى، مثل البحث والتطوير والتخطيط الإستراتيجي، موقعها. الجنسية ليست العامل الحاكم الوحيد لسلوك المؤسسة التجارية، لذا فنحن في حاجة لأن نأخذ في الحسبان عوامل أخرى، من قبيل ما إذا كان لدى المستثمر سجل للمسار السابق في الصناعة المعنية وما مدى قوة التزامه الحقيقي طويل المدى نحو

الشركة المشتراة. وبينما الرفض الأعمى لرأس المال الأجنبي خطأ، سيكون من السذاجة الشديدة أن نصمم سياسات اقتصادية قائمة على الأسطورة القائلة إن رأس المال لم تعد له جذور وطنية. وفي نهاية المطاف، يتبين أن ملاحظات اللورد «ماندلسون» التي اهتدى إليها متأخرًا لها أساس جديٌّ من الحقيقة.

## الحقيقة ٩

# نحن لا نعيش في عصر ما بعد صناعي

### ما يقولونه لك

لقد تحوَّل اقتصادنا تحولًا جوهريًّا خلال العقود القليلة الماضية. على الأخص في البلدان الغنية، لم تعد الصناعة التحويلية مهمة، وقد كانت في وقت من الأوقات القوة الدافعة للرأسمالية. ومع الميل الطبيعي للطلب (النسبي) على الخدمات للارتفاع مع ارتفاع الرخاء ومع صعود الخدمات عالية الإنتاجية القائمة على المعرفة (من قبيل العمل المصرفي والاستشارة الإدارية)، مضت الصناعات التحويلية في طريق الأفول في سائر البلدان الغنية. لقد دخلت هذه البلدان العصر «ما بعد الصناعي»، حيث يعمل معظم الناس في الخدمات، وحيث معظم المنتجات خدمات. إن أفول التصنيع ليس فقط شيئًا طبيعيًّا لا حاجة لنا إلى القلق بشأنه، لكنه أيضًا أمر يجب علينا حقًّا أن نحتفي به. ومع صعود الخدمات القائمة على المعرفة، قد يكون من الأفضل حتى لبعض البلدان النامية أن تقفز كُليةً على تلك الأنشطة التصنيعية المحكوم عليها بالهلاك، وتنتقل مباشرة بطفرة إلى الاقتصاد ما بعد الصناعي القائم على الخدمات.

### ما لا يقولونه لك

ربما كنا نعيش في مجتمع ما بعد صناعي بمعنى أن أغلبنا يعمل في الحوانيت والمكاتب أكثر من عمله في المصانع. لكننا لم ندخل طورًا ما بعد صناعي بمعنى أن الصناعة قد أصبحت عديمة الأهمية. إن أغلب (إن لم يكن كل) الانكماش في حصة الصناعة التحويلية من الناتج الإجمالي لا يرجع إلى الهبوط في الكمية المطلقة للبضائع

المصنَّعة المنتجة وإنما إلى الهبوط في أسعارها بالنسبة إلى أسعار الخدمات، وذلك بسبب نموها الأسرع إنتاجيًا (المخرجات لكل وحدة من المدخلات). والحال أنه حتى مع أن إبطال التحول الصناعي يرجع إلى هذا النمو المتفاوت في الإنتاجية عبر القطاعات، وهكذا فقد لا يكون شيئًا سلبيًا في حد ذاته، فإن له آثارًا سلبية على نمو إنتاجية الاقتصاد طويل المدى وعلى ميزان المدفوعات، وهو ما لا يمكن تجاهله. أما بالنسبة إلى الفكرة القائلة بأن البلدان النامية يمكنها إلى حد كبير حرق مرحلة التحول الصناعي ودخول مرحلة ما بعد الصناعة مباشرة، فهذه خيالات. فضيق نطاق نمو الإنتاجية في الخدمات يجعلها محركًا بائسًا للنمو. وتدني قابلية التجارة في الخدمات يعني أن اقتصادًا قائمًا أكثر على الخدمات سيتمتع بقدرة أدنى على التصدير. وتعني العوائد التصديرية الأقل قدرة أضعف على شراء تقنيات متقدمة من الخارج، وهو ما يؤدي بدوره إلى نمو أبطأ.

### أهناك أي شيء ليس من صنع الصين؟

ذات يوم، جاء إليَّ ابني ذو الأعوام التسعة (أجل، هذا هو الابن الذي ظهر من قبل في دور «ابني ذو الأعوام الستة» في كتابي السابق «السامريون الطالحون» ـ يا له حقًا من ممثل متعدد الأدوار) وسألني: «بابا، هل هناك أي شيء ليس من صنع الصين؟» فقلت له أجل، إن الأمر قد لا يبدو على هذا النحو، ولكن البلدان الأخرى لا تزال تصنع أشياء. ثم جاهدت لكي أخرج بمثال. وكنت على وشك أن أذكر منصة ألعاب «نينتندو دي إس آي» «اليابانية»، لكنني عدت وتذكرت أنني رأيت عبارة «صنع في الصين» مكتوبة عليها. وقد نجحت في إخباره أن بعض الهواتف النقالة وأجهزة التلفاز ذات الشاشات المسطحة صُنعت في كوريا، لكنني لم أتمكن من التفكير في أشياء أخرى كثيرة يمكن لابن التاسعة أن يتعرَّف عليها (لا يزال أصغر من معرفة أشياء مثل «بي إم دابليو»). لا عجب أن تدعى الصين الآن «ورشة العالم».

من الصعب تصديق ذلك، ولكن عبارة «ورشة العالم» صُكَّت في الأصل لتعني بريطانيا، التي «ليست بها صناعة» اليوم، وفقًا للرئيس الفرنسي، وقت كتابة هذه السطور، «نيكولا ساركوزي». بعد أن أطلقت بريطانيا الثورة الصناعية بنجاح قبل غيرها من البلدان، أصبحت قوة صناعية مهيمنة بحلول منتصف القرن التاسع عشر إلى حد أنها وثقت من

نفسها بما يكفي لِلَبْرَلة تجارتها بالكامل (انظر **الحقيقة ٧**). وفي ١٨٦٠، كانت تنتج ٢٠ في المائة من الناتج التصنيعي العالمي. وفي ١٨٧٠، كانت مسؤولة عن ٤٦ في المائة من التجارة العالمية في البضائع المصنَّعة. ولا يبلغ النصيب الصيني الحالي من الصادرات العالمية إلا حوالي ١٧ في المائة (حتى عام ٢٠٠٧)، حتى مع أن «كل شيء» يبدو من صنع الصين، فتخيل مدى الهيمنة البريطانية آنذاك.

غير أن وضع بريطانيا كقطب أوحد كان قصير العمر. فبعد إتمامها لَبْرَلة تجارتها حوالي عام ١٨٦٠، بدأ وضعها النسبي يتراجع منذ عقد ١٨٨٠، مع اللحاق الحثيث لبلدان كالولايات المتحدة وألمانيا بها. وقد فقدت وضعها القيادي في الهرمية الصناعية للعالم بحلول زمن الحرب العالمية الأولى، لكن هيمنة التصنيع في الاقتصاد البريطاني نفسه استمرت زمنًا طويلًا بعدها. وحتى بواكير عقد ١٩٧٠، وجنبًا إلى جنب مع ألمانيا، امتلكت بريطانيا إحدى أعلى نسب التوظيف في الصناعة التحويلية من إجمالي التوظيف في العالم، وبلغت حوالي ٣٥ في المائة. وفي ذلك الوقت، كانت بريطانيا تمثل الاقتصاد التصنيعي الأصيل، فكانت تصدر بضائع مصنَّعة وتستورد الأغذية والوقود والمواد الخام. وبقي فائض تجارتها التصنيعية (صادرات التصنيع منقوصًا منها واردات التصنيع) مستقرًّا بين ٤ في المائة و٦ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي خلال عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠.

غير أن القطاع التصنيعي البريطاني، منذ عقد ١٩٧٠، انكمش انكماشًا حثيثًا من حيث الأهمية. كان الناتج التصنيعي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي يبلغ ٣٧ في المائة في عقد ١٩٥٠. واليوم، فهو يمثل فقط حوالي ١٣ في المائة. أما نصيب التصنيع من إجمالي التوظيف فقد تراجع من حوالي ٣٥ في المائة في بواكير عقد ١٩٧٠ إلى ما يزيد قليلًا على ١٠ في المائة[1]. كما تغير وضعها في التجارة الدولية تغيرًا دراميًا. ففي هذه الأيام تتدبر بريطانيا أمر عجوزات في التجارة التصنيعية تتراوح بين ٢ و٤ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي سنويًّا. ما الذي حدث؟ أهناك ما يدعو بريطانيا إلى القلق؟

يقول الرأي الغالب إنه لا شيء يدعو إلى القلق. فليس الأمر، أصلًا، كما لو أن بريطانيا هي البلد الوحيد الذي حدثت فيه هذه الأشياء. فتراجع نصيبي التصنيع من إجمالي الناتج ومن التوظيف ـ وهي ظاهرة تعرف بإبطال التحول الصناعي ـ حدث طبيعي، كما يدفع معلقون كثيرون، يشترك فيه سائر البلدان الغنية (وقد تسارع في الحالة البريطانية عن

طريق اكتشاف نفط بحر الشمال). ويُعتقد على نطاق واسع أن السبب في هذا هو أن الناس، بينما يصبحون أغنى، يبدأون في الطلب على خدمات أكثر من البضائع المصنَّعة. ومع تراجع الطلب، من الطبيعي أن ينكمش القطاع التصنيعي ويدخل البلد في مرحلة ما بعد الصناعة. وفي الواقع يحتفي كثير من الناس بصعود الخدمات. ووفقًا لهم، يعني التوسع الأخير في الخدمات القائمة على المعرفة ذات النمو الإنتاجي الحثيث ـ من قبيل الماليات، والاستشارية، والتصميم، وخدمات الحوسبة والمعلومات، والبحث والتطوير ـ أن الخدمات قد حلت محل التصنيع كمحرك للنمو، في البلدان الغنية على الأقل. إن التصنيع الآن نشاط متدني المستوى تقوم به بلدان نامية كالصين.

**الحواسيب وقصّات الشعر: لماذا يحدث إبطال التصنيع**

هل دخلنا حقًّا عصر ما بعد الصناعة؟ هل التصنيع غير ملائم لزمننا؟ وإجابتا السؤالين على الترتيب هما: «فقط بأشكال معينة»، و«لا».

إنه من غير القابل للخلاف أن نسب من يعملون في المصانع في البلدان الغنية أقل بكثير مما كانت عليه في الماضي. جاء زمن على بعض البلدان (أبرزها بريطانيا وبلجيكا) في أواخر القرن التاسع عشر وبواكير العشرين كان حوالي ٤٠ في المائة من الموظفين فيه يعملون في الصناعات التحويلية. واليوم، تبلغ النسبة على الأكثر ٢٥ في المائة، وفي بعض البلدان (على الأخص الولايات المتحدة وكندا وبريطانيا) ١٥ في المائة بالكاد.

ومع اشتغال أناس أقل بكثير (من حيث النسبة والتناسب) في المصانع، تغيرت طبيعة المجتمع. فخبراتنا في العمل تشكلنا جزئيًّا (وهي نقطة يغفلها معظم الاقتصاديين)، ولذا فمحل عملنا وكيفية عملنا أمران يؤثران على هوياتنا. وبالمقارنة مع عمال المصانع، يقوم العاملون في المكاتب والبائعون في الحوانيت بعمل بدني أقل بكثير، وحيث لا يضطرون للتعامل مع سيور النقل وغيرها من الآلات، يتمتعون بسيطرة أكبر على سير عملهم. يتعاون عمال المصانع على نحو مقرَّب أكثر مع زملائهم خلال العمل وخارج العمل، على الأخص من خلال أنشطة النقابات. وعلى النقيض، فإن العاملين في الحوانيت والمكاتب يميلون إلى العمل بأساليب فردية أكثر ولا يكتسبون الصفة النقابية كثيرًا. يتفاعل بائعو الحوانيت وبعض عاملي المكاتب مباشرة مع الزبائن، بينما

لا يرى عمال المصانع زبائنهم قطُّ. لست مؤهلًا كعالم اجتماع أو عالم نفس لأقول شيئًا عميقًا من هذه الناحية، لكن كل هذا يعني أن الناس في بلدان اليوم الغنية لا يعملون فقط بشكل مختلف عن آبائهم وأجدادهم، بل إنهم أيضًا مختلفون عنهم. وعلى هذا النحو، أصبحت بلدان اليوم الغنية مجتمعات ما بعد صناعية بالمعنى الاجتماعي.

غير أنها لم تصبح ما بعد صناعية بالمعنى الاقتصادي. فلا يزال التصنيع يلعب الدور القيادي في اقتصاداتها. ولكي نستجلي هذه الفكرة، نحتاج أولًا إلى فهم لماذا حدث إبطال التحول الصناعي في البلدان الغنية.

إن جزءًا صغيرًا، وإنْ لا يجوز إهماله، من إبطال التصنيع يرجع إلى خدع بصرية، بمعنى أنه يعكس تغيرات في التصنيف الإحصائي أكثر منه تغيرات في الأنشطة الحقيقية. إحدى هذه الخدع ترجع إلى تعهيد بعض الأنشطة التي تمثل حقًّا خدمات من حيث طبيعتها المادية، ولكنها كانت تُقدَّم من داخل المؤسسات التصنيعية وهكذا تصنَّف كناتج تصنيعي (مثلًا: تقديم الوجبات، التنظيف، الدعم الفني). في حالة تعهيدها، تزيد منتجات الخدمة المسجلة من دون زيادة حقيقية في الأنشطة الخدمية. وحتى على الرغم من انعدام تقديرات موثوقة لحجم التعهيد، يتفق الخبراء على أنه كان مصدرًا يعتد به لإبطال التصنيع في الولايات المتحدة وبريطانيا، على الأخص خلال عقد ١٩٨٠. وبالإضافة إلى أثر التعهيد، زاد من تقدير مدى انكماش التصنيع ما يسمى «أثر إعادة التصنيف»(٢). يقدر تقرير حكومي بريطاني أن ما يصل إلى ١٠ في المائة من التراجع في التوظيف في الصناعة التحويلية بين ١٩٩٨ و٢٠٠٦ في المملكة المتحدة قد يكون المسؤول عنه بعض المؤسسات التصنيعية، إذ رأت أنشطتها الخدمية تصبح لها الغلبة فقدمت طلبات إلى الوكالة الإحصائية الحكومية لإعادة تصنيفها كمؤسسات خدمية، حتى وهي لا تزال منخرطة في بعض الأنشطة التصنيعية.

أحد الأسباب وراء إبطال التحول الصناعي بمعناه الحقيقي لفت مؤخرًا كثيرًا من الانتباه، ألا وهو صعود واردات التصنيع من البلدان النامية منخفضة التكلفة، على الأخص الصين. ومهما بدا ذلك دراميًا، فهو ليس التفسير الرئيسي لإبطال التصنيع في البلدان الغنية. فصادرات الصين لم تُحْدِث أثرًا حقيقيًّا حتى أواخر عقد ١٩٩٠، لكن عملية إبطال التصنيع كانت قد بدأت بالفعل في عقد ١٩٧٠ في معظم البلدان الغنية.

وتظهر معظم التقديرات أن صعود الصين باعتبارها ورشة العالم الجديدة ليس بوسعه أن يفسر إلا حوالي ٢٠ في المائة من إبطال التصنيع الذي تم حتى الآن في البلدان الغنية.

ويظن كثيرون أن النسبة الباقية البالغة نحو ٨٠ في المائة يمكن إلى حد كبير تفسيرها بالميل الطبيعي للطلب (النسبي) على البضائع المصنَّعة إلى التراجع مع تزايد الرخاء. غير أن نظرة أدق تكشف عن أن هذا الأثر الخاص بالطلب ضئيل جدًّا في الواقع. ويبدو الأمر كما لو أننا ننفق أنصبة أعلى من دخلنا على الخدمات ليس لأننا نستهلك خدمات آخذة في التزايد بالمعنى المطلق، ولكن لأن الخدمات في الأساس آخذة في الغلاء بالمعنى النسبي.

فبالمبلغ الذي دفعته (معدَّلًا لمواءمة التضخم) لتحصل على حاسوب شخصي منذ عشر سنوات، تستطيع اليوم ربما شراء ثلاثة حواسيب، إن لم يكن أربعة، ذات قدرة حاسوبية مكافئة أو حتى أكبر (وأصغر حجمًا بالقطع). ونتيجة لذلك، فأنت ربما تملك حاسوبين، لا حاسوبًا واحدًا فقط. ولكن، حتى مع امتلاك حاسوبين، فإن النسبة التي تنفقها من دخلك على الحواسيب هبطت كثيرًا بالفعل (وأنا أفترض جدلًا أن دخلك، بعد تعديله لمواءمة التضخم، كما هو). وعلى النقيض، يحتمل أنك تحصل على العدد نفسه من قصات الشعر الآن كما قبل عشر سنوات (أي إن لم يكن الصلع قد دَبَّ في منتصف رأسك). ربما يكون ثمن الحلاقة قد ارتفع بعض الشيء، لذا فنسبة ما ينفق من دخلك على الحلاقة أكبر مما كانت منذ عشر سنوات. والنتيجة هي أن يبدو الأمر كما لو أنك تنفق من دخلك نسبة أكبر على الحلاقة وأصغر على الحواسيب من ذي قبل، لكن الحقيقة هي أنك في الواقع تستهلك حواسيب أكثر من ذي قبل، بينما استهلاكك من الحلاقة هو نفسه.

وفي حقيقة الأمر، لو أنك أجريت معادلة لمواءمة التغيرات الطارئة على الأسعار النسبية (أو، باستعمال اللغة التقنية، إذا قست الأشياء بالأسعار **الثابتة**)، يكون أفول التصنيع في البلدان الغنية قد حدث على نحو أقل انحدارًا بكثير مما يبدو عليه. فعلى سبيل المثال: في حالة بريطانيا، هبط نصيب التصنيع من النتاج الإجمالي، من دون حساب آثار السعر النسبي (بالأسعار **الحالية**، باللغة التقنية)، بنسبة تزيد على ٤٠ في المائة بين ١٩٥٥ و١٩٩٠ (من ٣٧ في المائة إلى ٢١ في المائة). لكن عند أخذ آثار السعر النسبي

في الحسبان، لا يكون الهبوط قد بلغ إلا ما يزيد على ١٠ في المائة (من ٢٧ في المائة إلى ٢٤ في المائة)[٣]. بعبارة أخرى، فإن أثر الطلب الحقيقي ـ أي أثر الطلب بعد أخذ تغيرات السعر النسبي في الحسبان ـ ضئيل.

فلماذا إذن تتراجع الأسعار النسبية للبضائع المصنَّعة؟ ذلك لأن الصناعات التحويلية يغلب عليها الاتسام بنمو أسرع في الإنتاجية من الخدمات. ومع تزايد نتاج القطاع التصنيعي بشكل أسرع من نتاج القطاع الخدمي، فإن أسعار البضائع المصنعة بالنسبة إلى أسعار الخدمات تتراجع. ففي التصنيع، حيث المكننة واستخدام العمليات الكيميائية أسهل بكثير، يكون رفع الإنتاجية أسهل منه في الخدمات. وعلى النقيض، فإن أنشطة خدمية كثيرة، بحكم طبيعتها ذاتها، منيعة مناعة متأصلة على زيادة الإنتاجية من دون **تخفيف جودة المنتج.**

في بعض الحالات، سوف تتسبب مجرد محاولة زيادة الإنتاجية في تدمير المنتج نفسه. لو أن رباعيًا وتريًا عزف في لَهْوَجة قطعة موسيقية مدتها سبع وعشرون دقيقة في تسع دقائق، أكنت ستقول إن إنتاجيته تضاعفت ثلاثًا؟

وبالنسبة إلى بعض الخدمات الأخرى، ترجع الإنتاجية الأعلى الظاهرة إلى الغش في المنتج. فيمكن لمعلم أن يزيد إنتاجيته الظاهرة أربعة أضعاف بمضاعفة التلاميذ في فصله الدراسي أربع مرات، لكن جودة «منتجه» خففتها حقيقة أنه لا يستطيع إعارة انتباهه لكل فرد بالقدر نفسه كما كان يفعل من قبل. كثير من زيادات الإنتاجية الخدمية في تجارة التجزئة في بلدان كالولايات المتحدة وبريطانيا كان ثمنه تخفيض جودة خدمة البيع بالتجزئة نفسها مع عرض أحذية وأرائك وتفاح بأسعار أرخص ظاهريًا في الوقت نفسه: هناك بائعون أقل في محلات الأحذية، لذا فإنك تنتظر عشرين دقيقة بدلًا من خمس، ويتعين عليك الانتظار لأربعة أسابيع، بدلًا من أسبوعين، قبل تسلم أريكتك الجديدة، كما يحتمل أن تضطر لأخذ يوم عطلة من العمل لأنهم سيقومون بالتسليم فقط «في وقت ما بين الثامنة صباحًا والسادسة مساء»، وتنفق وقتًا أطول بكثير من ذي قبل في قيادة السيارة إلى السوبر ماركت الجديد والسير في الممرات التي صارت أطول الآن عندما تصل إلى هناك، لأن ذلك التفاح أرخص مما في السوبر ماركت القديم، وذلك فقط لأن السوبر ماركت الجديد يقع في مكان مقطوع وهكذا يستطيع الحصول على مساحة أرضية أكبر.

هناك بعض الأنشطة الخدمية، كالعمل المصرفي، لديه مجال أكبر لزيادة الإنتاجية مما لدى الخدمات الأخرى. إلا أن كثيرًا من نمو الإنتاجية في تلك الأنشطة، وكما كشفت الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨، لم يكن راجعًا إلى الارتفاع الحقيقي في إنتاجيتها (مثلًا: إلى انخفاض في تكاليف المعاملات نظرًا لوجود حواسيب أفضل) وإنما إلى ابتكارات مالية طمست (ولم تخفض حقًّا) طابع المخاطرة الماثل في الأصول المالية، وسمحت بهذا للقطاع المالي بالنمو بمعدل أسرع على نحو غير قابل للاستدامة (انظر **الحقيقة ٢٢**).

وتلخيصًا للأمر، فإن انخفاض نصيب التصنيع من الناتج الإجمالي في البلدان الغنية لا يرجع إلى حد كبير للتراجع في الطلب (النسبي) على البضائع المصنَّعة، كما يظن كثيرون. ولا هو راجع في الأساس إلى ارتفاع الصادرات المصنَّعة من الصين والبلدان النامية الأخرى، على الرغم من أن هذا كانت له آثار كبيرة على بعض القطاعات. بل إن المحرك الرئيسي لعملية إبطال التحول الصناعي هو تراجع الأسعار النسبية للبضائع المصنَّعة نظرًا لنمو الإنتاجية الأسرع في قطاع التصنيع. وهكذا، وبينما قد يكون مواطنو البلدان الغنية يعيشون في مجتمعات ما بعد صناعية من حيث توظيفهم، فإن أهمية التصنيع من حيث الإنتاج في تلك الاقتصادات لم تتضاءل إلى الحد الذي يمكِّننا من إعلان عصر ما بعد الصناعة.

### أثمة ما يدعونا إلى القلق بشأن إبطال التصنيع؟

لكن إذا كان إبطال التصنيع راجعًا إلى حركية القطاع التصنيعي ذاتها في بلدٍ ما، أفليس هذا أمرًا جيدًا؟

ليس بالضرورة. فحقيقة أن السبب الرئيسي لإبطال التصنيع هو حركية القطاع التصنيعي المقارَنة في مواجهة القطاع الخدمي لا تفصح لنا بأي شيء عن مدى حُسن أدائه بالمقارنة مع نظائره في البلدان الأخرى. فإذا كان القطاع التصنيعي بأحد البلدان ذا نمو إنتاجي أبطأ من نظائره في البلدان الأخرى، سيصبح غير منافس عالميًّا، ما يؤدي إلى مشاكل في ميزان المدفوعات على المدى القصير وتراجع مستويات المعيشة على المدى الطويل. بعبارة أخرى، فإن إبطال التصنيع قد يصاحبه إما نجاح وإما فشل اقتصادي. ولا ينبغي أن تستنيم البلدان إلى إحساس زائف بالأمن تدفعها إليه حقيقة

أن إبطال التحول الصناعي يعود إلى حركية القطاع التصنيعي المقارنة، فحتى القطاع التصنيعي عديم الحركية للغاية بالمعايير الدولية يمكنه أن يكون (وعادة ما يكون) أكثر حركية من القطاع الخدمي في البلد نفسه.

وسواء أكان القطاع التصنيعي في بلد ما ديناميًّا أم لا بالمعايير الدولية، فإن انكماش الثقل النسبي للقطاع التصنيعي له أثر سلبي على نمو الإنتاجية. وإذ يصبح الاقتصاد واقعًا تحت هيمنة القطاع الخدمي، وحيث يكون نمو الإنتاجية أبطأ، فسوف يتباطأ الاقتصاد بكامله. وما لم نكن نصدق (كما يفعل البعض) أن البلدان التي تَخْبُر إبطالًا للتحول الصناعي غنية الآن بما يكفي للاستغناء عن مزيد من نمو الإنتاجية، فإن تباطؤ الإنتاجية شيء يدعو البلدان إلى القلق ـ أو على الأقل إلى التصالح معه.

لإبطال التصنيع أيضًا أثر سلبي على ميزان المدفوعات في بلد ما، لأن الخدمات أصعب تصديرًا من البضائع المصنَّعة بصورة متأصلة. ويعني وجود عجز في ميزان المدفوعات أن البلد لا يمكنه «دفع ثمن العبور» إلى بقية العالم. وبالطبع، يمكن للبلد أن يسد الثغرة من خلال الاقتراض من الخارج إلى حين، ولكنه في النهاية سيضطر إلى خفض قيمة عُملته، ما يخفض قدرته على الاستيراد وبالتالي مستوى المعيشة فيه.

وفي جذر مسألة تدني «قابلية تجارة» الخدمات تكمن حقيقة أن معظم الخدمات، على خلاف البضائع المصنَّعة التي يمكن شحنها إلى أي مكان في العالم، تتطلب تواجد مورديها ومستهلكيها في الموقع نفسه. لم يخترع أحد بعد طرقًا لتقديم خدمة قَصِّ الشعر أو تنظيف المنزل عبر مسافة طويلة. ومن الجليِّ أن هذه المشكلة ستُحَل إذا استطاع مقدم الخدمة (الحلاق أو عامل التنظيف في المثلين السابقين) الانتقال إلى بلد المستهلك، ولكن هذا يعني الهجرة في أغلب الأحوال، وهو ما تفرض عليه معظم البلدان قيودًا ثقيلة (انظر الحقيقة ٣). ونظرًا لهذا، فإن تزايد حصة الخدمات من الاقتصاد يعني أن البلد، إذا تساوت الأمور الأخرى، سيحصل على عوائد تصديرية أقل. وما لم ترتفع الصادرات من البضائع المصنَّعة بصورة غير متناسبة، سيعجز البلد عن دفع ثمن الكمية نفسها من الواردات كما في السابق. ولو كان إبطال التصنيع من النوع السلبي وترافقه تنافسية دولية مسببة لإضعافه، فإن مشكلة ميزان المدفوعات قد تكون حتى أشد خطورة، إذ إن القطاع التصنيعي عندئذ سيعجز عن زيادة صادراته.

ليست كل الخدمات غير قابلة للتجارة على نحو متساوٍ. فالخدمات القائمة على المعرفة التي سبق لي ذكرها ـ العمل المصرفي والعمل الاستشاري والهندسة وما إلى ذلك ـ قابلة للتجارة إلى درجة عالية. وعلى سبيل المثال: في بريطانيا ومنذ عقد ١٩٩٠، لعبت الصادرات من الخدمات القائمة على المعرفة دورًا جوهريًا في سد ثغرة ميزان المدفوعات التي خلَّفها إبطال التصنيع (والتراجع في صادرات نفط بحر الشمال، التي كانت قد مكَّنت البلاد ـ فقط ـ من النجاة من تبعات إبطال التصنيع المتمثلة في ميزان مدفوعات سلبي خلال عقد ١٩٨٠).

على كل حال، فحتى في بريطانيا، وهي المتقدمة في صادرات الخدمات القائمة على المعرفة هذه أشد التقدم، يبلغ فائض ميزان المدفوعات الناشئ عن تلك الخدمات ما يقل بكثير عن ٤ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، وهو ما يكفي بالضبط لتغطية عجوزات التجارة التصنيعية في البلد. ومع تشديد الضوابط المالية العالمية المتوقع كتبعة من تبعات الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨، ليس من المرجح أن تستطيع بريطانيا الحفاظ على هذا المستوى من فائض التجارة في المالية والخدمات الأخرى القائمة على المعرفة مستقبلًا. وفي حالة الولايات المتحدة، ويفترض أنها اقتصاد ما بعد صناعي نموذجي آخر، فإن فائض التجارة في الخدمات القائمة على المعرفة يقل في الواقع عن ١ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي ـ أبعد من أن يكفي للتعويض عن عجوزات التجارة التصنيعية لديها، والبالغة حوالي ٤ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي(٤). لقد كانت الولايات المتحدة قادرة على الاحتفاظ بمثل هذا العجز الكبير في التجارة التصنيعية لا لشيء إلا لأنها استطاعت الاقتراض بكثافة من الخارج ـ وهي قدرة ليس أمامها إلا الانكماش في السنوات المقبلة، نظرًا للتغيرات الطارئة على الاقتصاد العالمي ـ وليس لأن القطاع الخدمي تدخَّل لسد الثغرة، كما في الحالة البريطانية. وعلاوة على ذلك، فمن المشكوك فيه ما إذا كانت مواطن القوى لدى الولايات المتحدة وبريطانيا في الخدمات القائمة على المعرفة يمكن الاحتفاظ بها عبر الزمن. ففي خدمات مثل الهندسة والتصميم، حيث الفطنة المكتسبة من عملية الإنتاج حاسمة، سيؤدي تواصل انكماش القاعدة الصناعية إلى تدهور في جودة منتجاتها (الخدمية)، وخسارة مترتبة على ذلك في عوائد التصدير.

وإذا كان من غير المرجح أن تلبي بريطانيا والولايات المتحدة ـ وهما بلدان يفترض

أنهما الأكثر تطورًا في الخدمات القائمة على المعرفة ـ حاجاتهما الخاصة بميزان المدفوعات في المدى الطويل من خلال صادرات هذه الخدمات، فمن المستبعد بشدة أن تستطيع البلدان الأخرى ذلك.

### خيالات ما بعد صناعية

اعتقادًا من البعض بأن إبطال التحول الصناعي هو نتيجة تغير محرك النمو لدينا من التصنيع إلى الخدمات، حاججوا بأن البلدان النامية يمكنها إلى حد كبير حرق مرحلة التحول الصناعي والانتقال مباشرة إلى اقتصاد الخدمات. وعلى الأخص مع صعود ترحيل الخدمات، أصبحت هذه الرؤية شديدة الرواج بين بعض مراقبي الهند. انْسَ كل تلك الصناعات الملوثة للبيئة، والكلام لهم، لم لا تنتقل من الزراعة إلى الخدمات مباشرة؟ إذا كانت الصين هي ورشة العالم، هكذا تقول الحجة، فينبغي على الهند محاولة أن تصبح «مكتب العالم».

إلا أن الظن بأنه يمكن لبلد فقير أن يتطور في الأساس تطورًا يقوم على القطاع الخدمي هو ضرب من الخيالات. وكما أشير من قبل، يتمتع القطاع التصنيعي على نحو متأصل بنمو إنتاجي أسرع من القطاع الخدمي. ولا مراء في وجود بعض الصناعات الخدمية التي لديها إمكانات لنمو إنتاجي حثيث، ومن أبرزها الخدمات القائمة على المعرفة التي ذكرتها آنفًا. غير أن هذه أنشطة خدمية تخدم في الأساس مؤسسات تصنيعية، لذا فمن الصعب جدًّا تنمية تلك الصناعات من دون تنمية قاعدة تصنيعية قوية أولًا. إذا أسست تنميتك إلى حد كبير على الخدمات من وقت مبكر، فإن معدل نمو إنتاجيتك طويل المدى سيغدو أبطأ بكثير منه عندما تؤسسها على التصنيع.

وفضلًا عن ذلك، لقد رأينا بالفعل، نظرًا لأن الخدمات أقل قابلية للتجارة بكثير، أن البلدان المتخصصة في الخدمات يرجح أن تواجه مشاكل أخطر بكثير في ميزان المدفوعات من البلدان المتخصصة في التصنيع. وهذا من السوء بما يكفي بالنسبة إلى بلد متطور، حيث سينجم عن مشاكل ميزان المدفوعات انخفاض مستويات المعيشة في المدى الطويل. غير أن أثره وبيل على بلد نامٍ. فبيت القصيد هو أنه لكي يتطور بلد نامٍ، يتعين عليه استيراد تقنيات أكثر تفوقًا (إما في شكل ماكينات وإما في شكل ترخيص

للتقنيات). ومن ثَمَّ فهو عندما يواجه مشكلة في ميزان المدفوعات، تتعرقل قدرته ذاتها على ترقية اقتصاده، وبالتالي تطويره عن طريق إحلال تقنيات أكثر تفوقًا.

وحيث إنني أقول هذه الأشياء السلبية عن إستراتيجيات التنمية الاقتصادية القائمة على الخدمات، قد يتساءل بعضكم: ماذا عن بلدان كسويسرا وسنغافورة؟ ألم تتطور تطورًا قائمًا على الخدمات؟

غير أن هذه الاقتصادات ليست كذلك كما يقال عنها. فهي في الحقيقة تمثل قصص نجاح في التصنيع. على سبيل المثال: يظن كثيرون أن سويسرا تعيش على الأموال المسروقة المودعة في مصارفها من قِبَل دكتاتوريِّي العالم الثالث، أو على بيع أجراس الماشية والساعات ذات العصافير للسياح اليابانيين والأمريكيين، لكنها في الواقع أحد أكثر الاقتصادات صناعيةً في العالم. إننا لا نرى حولنا كثيرًا من المنتجات المصنَّعة السويسرية لأن البلد صغير (حوالي ٧ ملايين نسمة)، وهو ما يجعل الكمية الإجمالية للبضائع المصنَّعة السويسرية أميل للضآلة، ولأن منتجيها يتخصصون في بضائع المنتجين، كالماكينات والكيماويات الصناعية، أكثر منهم في البضائع الاستهلاكية الأكثر ظهورًا. ولكن من حيث دخل الفرد، لدى سويسرا أعلى نتاج صناعي في العالم (قد تأتي في المركز الثاني بعد اليابان، بحسب السنة والبيانات التي تعاينها). وسنغافورة أيضًا أحد الاقتصادات الخمسة الأكثر صناعية في العالم (مرة أخرى، مقيسة من حيث القيمة المضافة التصنيعية للفرد). وتشكل فنلندا والسويد بقية الخمسة الأوائل. والحقيقة أنه باستثناء أماكن قليلة مثل سيشل ذات السكان القليلين جدًّا والموارد السياحية الاستثنائية (٨٥,٠٠٠ نسمة ودخل للفرد يبلغ ٩,٠٠٠ دولار أمريكي)، لم يحقق أي بلد حتى الآن مستوى معيشة محترمًا (ناهيك عن مرتفع) بالاعتماد على الخدمات، وما من بلد سيفعل ذلك في المستقبل.

وإيجازًا، فحتى البلدان الغنية لم تصبح ما بعد صناعية بصورة غير ملتبسة. وبينما معظم الناس في تلك البلدان لم يعودوا يعملون في المصانع، فإن أهمية القطاع التصنيعي في أنظمتهم الإنتاجية لم تتراجع كثيرًا جدًّا، بمجرد أن نأخذ في الحسبان آثار السعر النسبي. ولكن حتى إذا لم يكن إبطال التصنيع بالضرورة عَرَضًا من أعراض الأفول الصناعي (على الرغم من أنه غالبًا كذلك)، فإن له آثارًا سلبية على نمو الإنتاجية طويل المدى وميزان المدفوعات، وكلاهما يحتاج إلى التدبر. إن الأسطورة القائلة

بأننا نعيش في عصر ما بعد صناعي قد جعلت حكومات كثيرة تهمل التبعات السلبية لإبطال التحول الصناعي.

أما البلدان النامية، فالظن بأن بوسعها حرق مرحلة التحول الصناعي وبناء الرخاء على أساس الصناعات الخدمية ضرب من الخيالات. معظم الخدمات ذات نمو إنتاجي بطيء، ومعظم الخدمات ذات النمو الإنتاجي العالي خدمات لا يمكن تطويرها من دون قطاع تصنيعي قوي. وانخفاض القابلية التجارية للخدمات يعني أن بلدًا ناميًا متخصصًا في الخدمات سيواجه مشكلة أكبر في ميزان المدفوعات، وهو ما يعني بالنسبة إلى بلد نامٍ انخفاضًا في قدرته على ترقية اقتصاده. إن الخيالات ما بعد الصناعية ضارة بما يكفي للبلدان الغنية، ولكنها خطرة لا محالة على البلدان النامية.

الحقيقة ١٠

# ليس لدى الولايات المتحدة أعلى مستوى معيشة في العالم

## ما يقولونه لك

لا تزال الولايات المتحدة، على الرغم من مشاكلها الاقتصادية الأخيرة، تتمتع بأعلى مستوى معيشة في العالم. بمعدلات التبادل السوقي، هناك عدة بلدان أعلى دخلًا للفرد من الولايات المتحدة. لكن لو وضعنا في الاعتبار حقيقة أن الدولار الواحد نفسه (أو أي عملة رائجة نختارها) يمكنه في الولايات المتحدة شراء بضائع وخدمات أكثر منه في البلدان الغنية الأخرى، يتبين أن الولايات المتحدة لديها أعلى مستوى معيشة في العالم، لتنحي جانبًا لوكسمبورج، تلك الدويلة المدينة. ولهذا تسعى بلدان أخرى لمحاكاة الولايات المتحدة، وهو ما يوضح تفوق نظام حرية السوق، الذي تمثله الولايات المتحدة أقرب تمثيل (إن لم يكن تمثيلًا يتصف بالكمال).

## ما لا يقولونه لك

إن المواطن الأمريكي المتوسط لديه بالفعل تمكُّن من الحصول على البضائع والخدمات أكبر من نظرائه في أي بلد آخر في العالم باستثناء لوكسمبورج. غير أن هذا المتوسط، نظرًا للتفاوت المرتفع في البلد، أقل دقة في التعبير عن طريقة عيش الناس من متوسطات البلدان الأخرى الأكثر تكافؤًا في توزيع الدخل. كما يقف ارتفاع التفاوت وراء تردِّي المؤشرات الصحية وتغير إحصاءات الجريمة إلى الأسوأ في الولايات المتحدة. وزد على ذلك أن الدولار الواحد نفسه يشتري أشياء أكثر في الولايات المتحدة منه في معظم البلدان الغنية الأخرى، لأن لديها في الأساس خدمات أرخص من البلدان

الأخرى القابلة للمقارنة، بفضل هجرة أعلى وظروف توظيف أكثر بؤسًا. وفوق ذلك، فالأمريكيون يعملون وقتًا أطول من الأوروبيين بدرجة معتبرة. فإذا حسبنا ساعة عملهم، يكون تمكُّنهم من البضائع والخدمات أضأل مما في بلدان أوروبية عديدة. وبينما بوسعنا أن نتجادل في أيهما نمط الحياة الأفضل - بضائع مادية أكثر مع وقت فراغ أقل (كما في الولايات المتحدة)، أم بضائع مادية أقل مع وقت فراغ أكبر (كما في أوروبا) - فإن هذا يوحي بأن الولايات المتحدة ليس لديها، بصورة غير ملتبسة، مستوى معيشة أعلى من البلدان القابلة للمقارنة.

**الطرق ليست معبَّدة بالذهب**

بين عامي ١٨٨٠ و١٩١٤، هاجر قرابة ٣ ملايين إيطالي إلى الولايات المتحدة. وعند وصولهم، مُنِي كثيرون منهم بخيبة أمل مريرة. فوطنهم الجديد لم يكن الجنة التي ظنوها. ويقال إن كثيرين منهم أرسلوا خطابات إلى بلدهم يقولون فيها: «لا يقتصر الأمر على أن الطرق ليست معبَّدة بالذهب، إنها ليست معبَّدة على الإطلاق. وفي الواقع، نحن من يفترض بنا أن نعبِّدها».

لم ينفرد أولئك المهاجرون الإيطاليون بالظن أن الولايات المتحدة هي مكان تحوُّل الأحلام إلى حقيقة. إن الولايات المتحدة لم تصبح أغنى بلد في العالم إلا حوالي عام ١٩٠٠، ولكن حتى في وقت مبكر من وجودها، كانت قد سيطرت على خيال الفقراء خارجها. في بواكير القرن التاسع عشر، كان دخل الفرد الأمريكي لا يزال يبلغ فقط ما يقارب المتوسط الأوروبي وأقل بنحو ٥٠ في المائة من متوسطي بريطانيا وهولندا. لكن الأوروبيين الفقراء ظلوا يريدون الانتقال إلى هناك لأن البلد كان لديه مورد من الأراضي يكاد يكون غير محدود (هذا إن كنت مستعدًّا لإبعاد قليل من السكان الأصليين)، ونقص حاد في العمالة، وهو ما كان يعني أجورًا أعلى مما في أوروبا ثلاث أو أربع مرات (انظر الحقيقة ٧). والأهم أن غياب التراث الإقطاعي كان يعني أن البلاد لديها حراك اجتماعي أعلى بكثير مما في بلدان العالم القديم، وهو ما احتفت به فكرة الحلم الأمريكي.

ليس المهاجرون المنتظرون وحدهم من ينجذب إلى الولايات المتحدة. فعلى الأخص في العقود القليلة الماضية، أراد رجال الأعمال وصناع السياسات حول العالم محاكاة

النموذج الاقتصادي الأمريكي، وكثيرًا ما حاولوا. فنظام حرية الاستثمار في الولايات المتحدة، وفقًا للمعجبين بالنموذج الأمريكي، يسمح للناس بالتنافس بغير حدود، ويكافئ الرابحين بغير قيود تفرضها الحكومة أو ثقافة مساواتية ضالة. ومن ثَمَّ يخلق النظام حوافز قوية قوة استثنائية لريادة الأعمال والابتكار. أما سوق العمل الحرة، بسهولة التوظيف والرفت فيها، فتسمح لمشاريعها الاستثمارية بخفة الحركة، وعليه فبمزيد من التنافسية، إذ تستطيع إعادة إحلال عمالها أسرع من منافسيها، استجابة لظروف السوق المتغيرة. ومع تلقي رواد الأعمال مكافآت جزيلة واضطرار العمال للتكيف سريعًا، يخلق النظام تفاوتًا عاليًا. غير أنه، وكما يحاجج أنصار هذا النظام، حتى «الخاسرين» في هذه اللعبة يرتضون مثل هذه النتائج لأن أطفالهم الذين من صلبهم، ونظرًا للحراك الاجتماعي العالي، بوسعهم أن يكونوا خلفاء «توماس إديسون» أو «ج. ب. مورجان» أو «بل جيتس». ومع وجود مثل هذه الحوافز على العمل بكد وإظهار البراعة، فلا عجب أن البلاد كانت هي الأغنى في العالم طيلة القرن الماضي.

### الأمريكيون ببساطة يعيشون حياة أفضل

في الواقع، ليس هذا صحيحًا تمامًا. لم تعد الولايات المتحدة أغنى بلد في العالم. فبلدان أوروبية عديدة لديها الآن دخلٌ أعلى للفرد. وتخبرنا بيانات «البنك الدولي» أن دخل الفرد في الولايات المتحدة عام ٢٠٠٧ بلغ ٤٦,٠٤٠ دولار. وكانت هناك سبعة بلدان ذات دخل أعلى للفرد، محسوبًا بالدولار الأمريكي - بدءًا بالنرويج (٧٦,٤٥٠ دولار) في القمة، ومرورًا بلوكسمبورج وسويسرا والدنمارك وآيسلندا وإيرلندا وانتهاءً بالسويد (٤٦,٠٦٠ دولار). وباستبعاد دُويلتي آيسلندا (٣١١,٠٠٠ نسمة) ولوكسمبورج (٤٨٠.٠٠٠ نسمة)، تأتي الولايات المتحدة في مركز سادس أغنى بلد في العالم لا أكثر.

ولكن، كما قد يقول بعضكم، لا يمكن أن يكون هذا صحيحًا. فعندما تذهب إلى الولايات المتحدة، كل ما تراه هو أن الناس هناك يعيشون حياة أفضل من التي يعيشها النرويجيون والسويسريون.

أحد الأسباب التي تترك لدينا ذلك الانطباع هو أن الولايات المتحدة أكثر تفاوتًا بكثير من البلدان الأوروبية، ومن ثَمَّ تبدو أكثر رخاء للزوار الأجانب مما هي في الحقيقة - فالزوار

الأجانب في أي بلد نادرًا ما تأتيهم الفرصة لرؤية المناطق المحرومة، ولدى الولايات المتحدة منها أكثر بكثير مما لدى أوروبا. ولكن حتى مع تجاهل عامل التفاوت هذا، فثمة سبب وجيه يدعو معظم الناس للظن بأن لدى الولايات المتحدة مستوى معيشة أعلى مما لدى البلدان الأوروبية.

لعلك قد دفعت ٣٥ فرنكًا سويسريًا، أو ٣٥ دولارًا، مقابل توصيلة تاكسي لمسافة ٨ كيلومترات في جنيف، بينما كانت توصيلة مشابهة في بوسطن ستكلفك حوالي ١٥ دولارًا. وفي أوسلو، لعلك قد دفعت ٥٥٠ كرونة، أو ١٠٠ دولار، مقابل عشاء ما كان بأي حال ليتجاوز ٥٠ دولارًا، أو ٢٧٥ كرونة، في سانت لويس. ولكان العكس هو الصحيح إن كنت قد غيرت دولاراتك إلى باتات تايلاندية أو بيزوات مكسيكية في رحلات عطلاتك. فبعد حصولك على جلسة تدليك الظهر السادسة في الأسبوع أو عند طلبك كوكتيل «المارجاريتا» الثالث قبل العشاء، كنت ستشعر كما لو أن دولاراتك المائة قد انتفخت لتصبح ٢٠٠ دولار، أو حتى ٣٠٠ دولار (أم أن ذلك بفعل الكحول؟). لو كانت معدلات التبادل السوقي تعكس الفروق في مستويات المعيشة بين البلدان، فما كان يفترض بهذه الأمور أن تحدث.

ما السبب في وجود مثل هذه الفروق الضخمة بين السلع التي يمكنك شراؤها في البلدان المختلفة بما يفترض أنها المبالغ المالية نفسها؟ توجد مثل هذه الفروق في الأساس لأن معدلات التبادل السوقي محكومة إلى حد كبير بالعرض والطلب على البضائع والخدمات المتاجَر فيها دوليًا (وإن كان بإمكان المضاربة في العملة التأثير على معدلات التبادل السوقي في المدى القصير)، بينما ما يمكن لمبلغ مالي شراؤه في بلد معين محكوم بأسعار كل البضائع والخدمات، وليس فقط تلك التي يتاجر فيها دوليًا.

السلعة الأهم من بين السلع غير المتداولة تجاريًا هي خدمات العمالة المقدَّمة من شخص إلى شخص، من قبيل قيادة سيارات الأجرة وتقديم الوجبات في المطاعم. تتطلب التجارة في مثل هذه الخدمات هجرة دولية، لكن هذا مقيد بحدود قاسية من خلال تنظيم الهجرة، لذا ينتهي الأمر بأسعار خدمات العمالة من هذا القبيل إلى تفاوت ضخم عبر البلدان (انظر **الحقيقتين ٣ و٩**). بعبارة أخرى، فإن أشياء مثل توصيلات التاكسي والوجبات مكلفة في بلدان كسويسرا والنرويج لأن بهما عمالًا مكلفين، وهي رخيصة

في البلدان ذات العمال الأرخص، كالمكسيك وتايلاند. وعندما يتعلق الأمر بالسلع المتداولة دوليًا من قبيل التلفزيونات والهواتف النقالة، فإن أسعارها تبقى في الأساس هي نفسها في جميع البلدان، الغنية والفقيرة.

ولكي يأخذ الاقتصاديون في الحسبان تفاوت أسعار البضائع والخدمات غير المتداولة تجاريًا عبر البلدان، خرجوا بفكرة «الدولار الدولي». فبناء على فكرة «تعادلية القدرة الشرائية» - أي قياس قيمة عملة وفقًا للكمية التي يمكنها شراؤها من سلة استهلاكية موحدة في بلدان مختلفة - تتيح لنا هذه العملة الخيالية تحويل مداخيل البلدان المختلفة إلى مقياس مشترك لمستويات المعيشة.

ونتيجة تحويل مداخيل البلدان المختلفة إلى دولار دولي هي أن مداخيل البلدان الغنية تميل إلى أن تصبح أقل من مداخيلها بمعدلات التبادل السوقي، بينما تميل مداخيل البلدان الفقيرة إلى أن تصبح أعلى. وهذا لأن كثيرًا مما نستهلكه خدمات، وهي أغلى كثيرًا في البلدان الغنية. في بعض الحالات، لا يكون الفارق بين الدخل بمعدل التبادل السوقي والدخل بتعادلية القدرة الشرائية كبيرًا. فوفقًا لبيانات «البنك الدولي»، بلغ الدخل بمعدل التبادل السوقي في الولايات المتحدة ٤٦,٠٤٠ دولار في ٢٠٠٧، بينما بلغ دخلها بتعادلية القدرة الشرائية ٤٥,٨٥٠ دولار، أي الرقم نفسه تقريبًا. وفي حالة ألمانيا، كان الفارق بين الرقمين أكبر، فبلغا ٣٨.٨٦٠ دولار مقابل ٣٣.٨٢٠ دولار (فارق يبلغ ١٥ في المائة، إن جاز القول، وإن كان لا يجوز حقيقة أن نقارن الرقمين هذه المقارنة المباشرة). وفي حالة الدنمارك، بلغ الفارق قرابة ٥٠ في المائة (٥٩.٩١٠ دولار مقابل ٣٦.٧٤٠ دولار). وعلى النقيض، فإن دخل الصين لعام ٢٠٠٧ زاد عن الضعف، من ٢,٣٦٠ دولار إلى ٥,٣٧٠ دولار، وتضاعف دخل الهند ثلاث مرات تقريبًا، من ٩٥٠ دولارًا إلى ٢,٧٤٠ دولار، عند حسابهما بتعادلية القدرة الشرائية.

لكن حساب معدل تبادل كل عملة بالدولار الدولي (الخيالي) ليس عملية مستقيمة، وليس سببًا هينًا في ذلك أنه علينا افتراض أن كل البلدان تستهلك سلة البضائع والخدمات نفسها، ومن الجلي أن الحال ليست كذلك. إن هذا يجعل المداخيل المحسوبة بتعادلية القدرة الشرائية حساسة حساسية بالغة للمنهجيات والبيانات المستخدمة. على سبيل المثال: عندما غير «البنك الدولي» طريقته في تقدير المداخيل المحسوبة بتعادلية القدرة

الشرائية في ٢٠٠٧، تراجع دخل الفرد في الصين بتعادلية القوة الشرائية بنسبة ٤٤ في المائة (من ٧٧٤٠ دولارًا إلى ٥٣٧٠ دولارًا)، بينما ارتفع رقم سنغافورة بنسبة ٥٣ في المائة (من ٣١.٧١٠ دولار إلى ٤٨,٥٢٠ دولار) بين عشية وضحاها.

وعلى الرغم من هذه النقائص، ربما يعطينا دخل البلد مقدرًا بالدولارات الدولية فكرة أفضل عن مستوى معيشته مما يفعل دخله الدولاري بمعدل التبادل السوقي. وإذا حسبنا مداخيل البلدان المختلفة بالدولارات الدولية، فإن الولايات المتحدة (تكاد) تعود إلى قمة العالم. يعتمد الأمر على التقدير، لكن لوكسمبورج هو البلد الوحيد الذي لديه دخل للفرد بتعادلية القدرة الشرائية أعلى من دخل الولايات المتحدة محسوبًا بكل التقديرات. لذا، فطالما نحينا جانبًا لوكسمبورج، الدُويلة المدينة المأهولة بأقل من نصف مليون نسمة، فإن المواطن الأمريكي المتوسط يمكنه بدخله شراء أكبر كمية من البضائع والخدمات في العالم.

فهل يسمح لنا هذا بأن نقول إن الولايات المتحدة لديها أعلى مستوى معيشة في العالم؟ ربما. لكن هناك بعض الأشياء التي علينا وضعها في الاعتبار قبل أن نقفز إلى تلك النتيجة.

### هل يعيشون حقًا حياة أفضل؟

إن امتلاك متوسط دخل أعلى من البلدان الأخرى لا يعني أصلًا بالضرورة أن كل مواطني الولايات المتحدة يعيشون حياة أفضل من نظرائهم الأجانب. فأن يكون هذا هو الواقع أمر يعتمد على توزيع الدخل. وبالطبع، فما من بلد يعطينا متوسط الدخل فيه الصورة الحقيقية للطريقة التي يعيش بها الناس، ولكن في بلد ذي تفاوت أعلى فمن المرجح أن يكون مضللًا دونًا عن غيره. ونظرًا لأن الولايات المتحدة لديها، وبتفوق، أكثر توزيعات المداخيل تفاوتًا بين البلدان الغنية، فيمكننا من دون مجازفة تخمين أن دخل الفرد الأمريكي يغالي في تصوير مستويات المعيشة الفعلية الخاصة بعدد من المواطنين أكبر مما في حالة البلدان الأخرى. وهذا التخمين تدعمه مؤشرات أخرى عن مستويات المعيشة. وعلى سبيل المثال: على الرغم من تمتع الولايات المتحدة بأعلى متوسط دخل محسوب بتعادلية القدرة الشرائية، فإنها لا تحتل إلا المركز الثلاثين تقريبًا عالميًّا

في الإحصاءات الصحية من قبيل مأمول الحياة ومعدل وفيات الأطفال (أوافقك على أن عدم فعالية نظام الرعاية الصحية الأمريكي يسهم في ذلك، ولكن دعنا لا نَخُض في الأمر). أما معدل الجريمة الأعلى بكثير مما هو في أوروبا أو اليابان ـ من حيث الفرد، في الولايات المتحدة مساجين أكثر مما في أوروبا ثماني مرات ومما في اليابان اثنتي عشرة مرة ـ فيبين أن هناك طبقة دنيا غير عاملة أكبر بمراحل في الولايات المتحدة.

وثانيًا، فحقيقة أن دخل الولايات المتحدة بتعادلية القدرة الشرائية يساوي تقريبًا دخلها بمعدل التبادل السوقي هي ذاتها برهان على أن متوسط مستوى المعيشة الأعلى فيها مبني على فقر الكثرة. ماذا أعني بهذا؟ كما أشرت آنفًا، من الطبيعي لدخل بلد غني محسوب بتعادلية القدرة الشرائية أن يكون أقل، بدرجة يعتد بها أحيانًا، من دخله بمعدل التبادل السوقي، لأن لديه عمالًا مكلفي الخدمة. غير أن هذا لا يحدث للولايات المتحدة، لأن لديها، على خلاف البلدان الغنية، عمالًا رخيصي الخدمة. فهناك أصلًا تدفق كبير من المهاجرين متدني الأجر من البلدان الفقيرة، كثيرون منهم غير شرعيين، وهو ما يجعلهم أرخص حتى من غيرهم. وبالإضافة إلى ذلك فحتى العمال المواطنين لديهم خيارات بديلة أضعف بكثير في الولايات المتحدة مما في البلدان الأوروبية ذات المستوى الدَّخلي القابل للمقارنة. إذ بما أن العمال الأمريكيين، وعلى الأخص غير المنظمين في نقابات في الصناعات الخدمية، لديهم أمن وظيفي أقل بكثير ودعوم رفاه أضعف، فإنهم يشتغلون مقابل أجور أقل وفي ظل شروط أدنى من نظرائهم الأوروبيين. ولهذا فإن أشياء مثل توصيلات التاكسي ووجبات المطاعم أرخص بكثير جدًّا في الولايات المتحدة مما في البلدان الغنية الأخرى. هذا أمر رائع عندما تكون أنت الزبون، ولكنه ليس كذلك عندما تكون سائق التاكسي أو النادل. بعبارة أخرى، فإن القدرة الشرائية الأعلى لمتوسط الدخل الأمريكي ثمنها دخل أقل وشروط عمل أدنى لمواطنين أمريكيين كُثْر.

أخيرًا وليس آخرًا، عند مقارنة مستويات المعيشة عبر البلدان، لا يجب أن نهمل الفروق في ساعات العمل. فحتى إذا كان أحد الأشخاص يجني مالًا أكثر ٥٠ في المائة مما أجنيه، ما كنت لتقول إن لديه مستوى معيشة أعلى مما لديَّ، إذا تعين على هذا الشخص أن يعمل ضعف عدد الساعات التي أعملها. والشيء نفسه ينطبق على الولايات المتحدة. فالأمريكيون، وبما يليق بسمعتهم كمدمنين على العمل، يشتغلون ساعات أطول من مواطني أي بلد آخر يزيد دخل الفرد فيه على ٣٠,٠٠٠ دولار بمعدل التبادل السوقي لعام ٢٠٠٧

(واليونان هي أفقر أخواتها، بدخل للفرد تحت ٣٠.٠٠٠ دولار تمامًا). يعمل الأمريكيون لمدة أطول ١٠ في المائة من معظم الأوروبيين وأطول حوالي ٣٠ في المائة من الهولنديين والنرويجيين. ووفقًا لحساب أجراه الاقتصادي الآيسلندي «ثورفالدور جيلفاشون»، فمن حيث الدخل (بتعادلية القدرة الشرائية) لساعة العمل في ٢٠٠٥، جاءت الولايات المتحدة في المركز الثامن لا أكثر - بعد لوكسمبورج والنرويج وفرنسا (أجل، فرنسا، بلد الكسالى)، وإيرلندا وبلجيكا والنمسا وهولندا - وتلتها ألمانيا بفارق ضئيل[1]. بعبارة أخرى، فلكل وحدة من الجهد، لا يحصل الأمريكيون على مستوى معيشة مرتفع بقدر نظرائهم في الأمم المنافسة. وهم يعوضون عن هذه الإنتاجية المنخفضة من خلال ساعات عمل أطول.

والآن، فمن المعقول تمامًا أن يحاجج شخص بأنه يريد العمل لساعات أطول إذا كان ذلك ضروريًا للحصول على دخل أعلى - فهو يفضل امتلاك تلفاز آخر على أسبوع عطلة إضافي. ومن أنا، ومن يكون أي شخص آخر، لأقول أو يقول إن ذلك الشخص أخطأ في ترتيب أولوياته؟

مهما يكن، لا يزال من المشروع أن نسأل إذا ما كان الناس الذين يعملون لساعات أطول حتى لقاء مستويات عالية جدًا من الدخل يفعلون الصواب. سيوافق معظم الناس على أن زيادة في الدخل، في مستوى منخفض من الدخل، يرجح أن تحسن نوعية حياتك، حتى إذا كانت تعني ساعات عمل أطول. فعند هذا المستوى، حتى إذا اضطررت للعمل وقتًا أطول في مصنعك، يرجح أن يجلب الدخل الأعلى نوعية حياة أعلى في المجمل، بتحسين صحتك (من خلال غذاء وتدفئة ونظام صحي ورعاية صحية أفضل) وبتقليل المتطلبات البدنية للأعمال المنزلية (من خلال أجهزة منزلية أكثر وماء موصل بالمواسير وغاز وكهرباء - انظر **الحقيقة ٤**). لكن فوق مستوى محدد من الدخل، تتضاءل القيمة النسبية للاستهلاك المادي في مقابل وقت الفراغ، لذا فإن جني دخل أعلى ثمنه العمل لساعات أطول قد يقلل نوعية حياتك.

والأهم من ذلك أن حقيقة أن مواطني بلد يعملون وقتًا أطول من غيرهم في البلدان القابلة للمقارنة لا تعني بالضرورة أنهم يحبون العمل ساعات أطول. فقد يكونون مجبرين على العمل ساعات أطول، حتى إذا أرادوا بالفعل أخذ عطلات أطول. وكما بينت آنفًا، فمدة عمل أحد الأشخاص لا تتأثر فقط بتفضيلاته هو الخاصة بتوازن العمل ووقت

الفراغ، وإنما أيضًا بأشياء من قبيل توفير الرفاه وحماية حقوق العمال ونفوذ النقابات. ليس بيد الأفراد إلا قبول هذه الأشياء كما تعطى لهم، لكنْ للأمم مجال للاختيار بشأنها. فبوسعها إعادة كتابة قوانين العمل، وتعضيد دولة الرفاه، ووضع تغييرات أخرى في السياسات موضع التنفيذ لتقلل ضرورة عمل الأفراد لساعات أطول.

لقد قام كثير من تشجيع النموذج الأمريكي على «حقيقة» أن الولايات المتحدة لديها أعلى مستوى معيشة في العالم. وبينما لا مجال للشك في امتلاك الولايات المتحدة أحد أعلى مستويات المعيشة في العالم، فإن تفوقها المزعوم يبدو أضعف بكثير بمجرد أن نأخذ بمفهوم لمستويات المعيشة أوسع من مساواته بما يمكن لمتوسط دخل أحد البلدان شراؤه. يعني التفاوت الأعلى في الولايات المتحدة أن متوسط دخلها أقل إفصاحًا عن مستويات معيشة مواطنيها مما في البلدان الأخرى. وينعكس هذا في مؤشرات من قبيل الصحة والجريمة، حيث أداء الولايات المتحدة أسوأ بكثير من البلدان القابلة للمقارنة. إن القدرة الشرائية الأعلى عند المواطنين الأمريكيين (بالمقارنة مع مواطني البلدان الغنية الأخرى) تُعزى إلى حد كبير إلى فقر كثيرين من مواطنيهم وانعدام أمنهم، على الأخص في الصناعات الخدمية. كما أن الأمريكيين يعملون وقتًا أطول بدرجة معتبرة من نظرائهم في الشعوب المنافسة. ولساعة العمل، فإن الدخل الأمريكي أقل من دخل بلدان أوروبية عديدة، حتى من حيث القدرة الشرائية. وجواز وصف ذلك بأنه تمتُّع بمستوى معيشة أعلى مسألة مطروحة للنقاش.

ليست هناك طريقة بسيطة لمقارنة مستويات المعيشة عبر البلدان. ولعل دخل الفرد، على الأخص من حيث القدرة الشرائية، هو المؤشر الأكثر مدعاة للثقة. غير أننا، بالتركيز فقط على قدر البضائع والخدمات التي يمكن لدخلنا شراؤها، نفوِّت كثيرًا من المسائل الأخرى التي تشكل عناصر «الحياة الطيبة»، من قبيل مقدار وقت الفراغ جيد النوعية، والأمن الوظيفي، والتحرر من الإجرام، والحصول على الرعاية الصحية وإمدادات الرفاه الاجتماعي، وما إلى ذلك. وبينما ستختلف الرؤى قطعًا باختلاف الأفراد والبلدان حول كيفية وزن هذه المؤشرات مقابل بعضها ومقابل أرقام المداخيل، فإن الأبعاد غير المتعلقة بالدخل لا يجب أن تهمل، إن كان لنا أن نبني مجتمعات يعيش فيها الناس صدقًا «حياة طيبة».

## الحقيقة ١١

# التخلف ليس قدرًا مكتوبًا على أفريقيا

### ما يقولونه لك

التخلف التنموي قدر مكتوب على أفريقيا. فمناخها بائس، تنجم عنه مشاكل وخيمة متعلقة بالأمراض المدارية. وجغرافيتها تعيسة، فكثير من بلادها حبيس ومحاط ببلدان تقدم أسواقها الصغيرة فرصًا تصديرية محدودة وتتسرب صراعاتها العنيفة إلى البلدان المجاورة. مواردها الطبيعية أكثر من اللازم، وهو ما يجعل الناس كسالى وفاسدين ومعرضين للصراعات. والشعوب الأفريقية منقسمة إثنيًّا، وهو ما يصعِّب تسييرها ويجعل مرورها بصراعات عنيفة أرجح. مؤسساتها رديئة لا تُحسِن حماية المستثمرين. وثقافتها سيئة ـ فالناس لا يعملون بجد، ولا يدخرون، ويعجزون عن التعاون بعضهم مع بعض. كل هذه الإعاقات البنيوية تفسر لماذا فشلت القارة، على خلاف مناطق أخرى من العالم، في النمو حتى بعد أن أجرت لَبْرَلة سوق يعتد بها منذ عقد ١٩٨٠. لا طريق إلى الأمام لأفريقيا غير الاستناد إلى المعونة الأجنبية.

### ما لا يقولونه لك

لم تكن أفريقيا راكدة على الدوام. ففي عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، عندما كانت كل معيقات النمو البنيوية حاضرة وأكثر تكبيلًا في الغالب، سجَّلت في الواقع أداءً محترمًا في النمو. وعلاوة على ذلك، فجميع الإعاقات البنيوية التي يفترض أنها تعطل تقدم أفريقيا كانت حاضرة في معظم بلدان اليوم الغنية ـ المناخ الرديء (القطبي الشمالي والمداري)، والاحتباس الجغرافي، والموارد الطبيعية الوفيرة، والانقسامات الإثنية، والمؤسسات

الرديئة، والثقافة السيئة. هذه الظروف البنيوية يبدو أنها تعمل كمعيقات للنمو في أفريقيا فقط لأن بلدانها لا تزال تعوزها التقنيات والمؤسسات والمهارات التنظيمية الضرورية للتعامل مع تبعاتها الوبيلة. إن السبب الحقيقي للركود الأفريقي في العقود الثلاثة الماضية هو سياسات حرية السوق التي أُجبرت القارة على تنفيذها خلال هذه الفترة. وعلى خلاف التاريخ أو الجغرافيا، فإن السياسات يمكن تغييرها. ليس التخلف قدرًا مكتوبًا على أفريقيا.

**العالم وفقًا لـ«سارة بالين»... أم وفقًا لـ«المنقذون»؟**

أوردت مصادر أن «سارة بالين»، المرشحة الجمهورية لمنصب نائب الرئيس في الانتخابات الأمريكية لعام ٢٠٠٨، ظنت أن أفريقيا بلد، لا قارة. وتساءل كثيرون من أين جاءت بتلك الفكرة، ولكني أعتقد أني أعرف الإجابة. جاءت بها من فيلم الرسوم المتحركة «المنقذون» من إنتاج «ديزني» عام ١٩٧٧.

يدور «المنقذون» حول مجموعة من الفئران تسمى «جمعية مساعدات الإنقاذ» تجول حول العالم، وتساعد الحيوانات الواقعة في المتاعب. في أحد المشاهد، ينعقد مؤتمر دولي للجمعية، تحضره فئران ممثلة شتى البلدان، بأزيائها الشعبية التقليدية ولهجاتها المضبوطة (لو تصادف وتكلمت). فهناك الفأر الفرنسي في قبعة «البيريه»، والفأرة الألمانية في فستانها الأزرق الداكن، والفأر التركي في طربوشه، ثم هناك الفأر الذي يمثل لاتفيا، بقبعة الفرو وباللحية، والفأرة التي تمثل... أفريقيا.

ربما لم تكن «ديزني» تعتقد حرفيًّا أن أفريقيا بلد، ولكن إفراد موفد لبلد يسكنه ٢,٢ مليون نسمة، وموفد لقارة سكانها أكثر من ٩٠٠ مليون نسمة وبها قرابة الستين بلدًا (يعتمد الرقم الدقيق على ما إذا كنت تعترف بكيانات كأرض الصومال والجمهورية العربية الصحراوية وتعتبرها بلدانًا) يخبرك بشيء عن رؤيتها لأفريقيا. وعلى غرار «ديزني»، يرى كثيرون أفريقيا ككتلة غير محددة المعالم من بلدان تعاني من الأشياء نفسها: الطقس الحار والأمراض المدارية والفقر الطاحن والحرب الأهلية والفساد.

وبينما لا ينبغي لنا أن نجمع كل البلدان الأفريقية في خانة واحدة، لا مجال لإنكار أن معظم البلدان الأفريقية فقير جدًّا ـ على الأخص إذا حصرنا اهتمامنا بأفريقيا جنوب الصحراء (أو أفريقيا السوداء)، وهي ما يعنيه حقًّا معظم الناس عندما يذكرون اسم أفريقيا.

وفقًا لـ«البنك الدولي»، قُدِّر متوسط دخل الفرد في أفريقيا جنوب الصحراء بـ٩٥٢ دولارًا في ٢٠٠٧. وهذا أعلى بعض الشيء من رقم ٨٨٠ دولارًا الخاص بجنوب آسيا (أفغانستان، وبنجلاديش، وبوتان، والهند، والمالديف، ونيبال، وباكستان، وسريلانكا)، ولكنه أقل من الرقم الخاص بأي منطقة أخرى من العالم.

وزيادة على ذلك، يتحدث أناس كثيرون عن «مأساة النمو» الأفريقية. فعلى خلاف جنوب آسيا، التي تسارعت معدلات نموها منذ عقد ١٩٨٠، يبدو أن أفريقيا تعاني من «فشل مزمن في النمو الاقتصادي»[1]. ويبلغ دخل الفرد في أفريقيا جنوب الصحراء اليوم نفس ما بلغه تقريبًا في عام ١٩٨٠. بل إن الأكثر مدعاة للقلق حقيقة أن هذا الافتقار للنمو لا يبدو راجعًا بشكل رئيسي إلى الخيارات السيئة عند وضع السياسات (ففي نهاية المطاف، وعلى غرار بلدان نامية أخرى كثيرة، نفذت البلدان في هذه المنطقة الإصلاحات الخاصة بحرية السوق منذ عقد ١٩٨٠)، ولكن وبشكل رئيسي إلى الإعاقات التي خلَّفتها لهم الطبيعة والتاريخ ويصعب بالتالي تغييره صعوبة بالغة، إن لم يكن يستحيل.

إن قائمة الإعاقات «البنيوية» المفترضة التي تعطل تقدم أفريقيا مبهرة.

فأولًا، هناك كل تلك الظروف التي تمليها الطبيعة ـ المناخ والجغرافيا والموارد الطبيعية. فبسبب قربها البالغ من خط الاستواء، فيها أمراض مدارية مستفحلة، كالملاريا، التي تخفض إنتاجية العمال وترفع تكاليف الرعاية الصحية. وتواجه بلدان أفريقية كثيرة، بسبب احتباسها جغرافيًا، صعوبة في الاندماج في الاقتصاد العالمي. وهي تعيش وسط «جوار سيئ» بمعنى أنها محاطة ببلدان فقيرة أخرى لديها أسواق صغيرة (وهو ما يقيد فرصها التجارية) وغالبًا ما لديها صراعات عنيفة (كثيرًا ما تتسرب إلى البلدان المجاورة). كما يفترض أن البلدان الأفريقية «ملعونة» بمواردها الطبيعية الوفيرة. ويقال إن وفرة الموارد تجعل الأفارقة كسالى ـ لأن «بوسعهم الرقاد تحت نخلة جوز هند وانتظار سقوط الثمرة»، كما يقول تعبير رائج عن هذه الفكرة (ومن الواضح أن من يقولون ذلك لم يجربوا الأمر، فأنت تخاطر بتحطم رأسك). كما يفترض أن ثروة الموارد «غير المستحقة» تشجع الفساد والصراعات العنيفة على الغنائم. وكثيرًا ما يُستشهد بالنجاحات الاقتصادية لدى بلدان شرق آسيا فقيرة الموارد، كاليابان وكوريا، كحالات تمثل «لعنة الموارد المعكوسة».

ليست الطبيعة وحدها فتاريخ أفريقيا بدوره يفترض أنه يعطل تقدمها. فالأمم الأفريقية متنوعة إثنيًا تنوعًا مفرطًا، وهو ما يتسبب في سوء ظن الناس بعضهم ببعض وبالتالي يجعل التعاملات التجارية في السوق مكلفة. وتقول الحجة إن التنوع الإثني قد يشجع الصراعات العنيفة، على الأخص في وجود بعض المجموعات القوية قوة متكافئة (بدلًا من مجموعات صغيرة كثيرة، أصعب تنظيمًا). يُعتقد أن تاريخ الاستعمار قد أنتج مؤسسات متدنية الجودة في معظم البلدان الأفريقية، إذ لم يشأ المستعمرون أن يستقروا في بلدان بها أمراض مدارية فوق الحد (إذن فهناك علاقة تفاعلية بين المناخ والمؤسسات) وهكذا اكتفوا بإقامة الحد الأدنى من المؤسسات المطلوب لاستخلاص الموارد، وليس ما يكفي لتنمية الاقتصاد المحلي. ويجرؤ البعض على القول بأن الثقافة الأفريقية شَرٌّ على التنمية الاقتصادية ـ فالأفارقة لا يعملون بجد ولا يخططون للمستقبل ويعجزون عن التعاون بعضهم مع بعض[٢].

ونظرًا لكل هذا، تبدو فرص أفريقيا المستقبلية مظلمة. فأي حل لبعض هذه الإعاقات البنيوية يبدو غير قابل للتحقق أو غير مقبول. فإذا كان الاحتباس الجغرافي والاقتراب الزائد من خط الاستواء والتواجد في جوار سيئ هو ما يعطل تقدم أوغندا، فماذا يفترض بها أن تفعل؟ إن نقل مكان بلد ليس خيارًا مطروحًا، ولذا فالحل المجدي الوحيد هو الاستعمار ـ أي أن أوغندا ينبغي أن تغزو، مثلًا، النرويج، وترحِّل جميع النرويجيين إلى أوغندا. وإذا كانت كثرة المجموعات الإثنية ضارة بالتنمية، فهل ينبغي لتنزانيا، ولديها أحد أكبر التنوعات الإثنية في العالم، أن تتورط في فاصل قصير من التطهير العرقي؟ وإذا كان التمتع بموارد طبيعية أكثر من اللازم يعرقل النمو، فهل يجب على جمهورية الكونغو الديمقراطية أن تحاول بيع تلك الأجزاء من أرضها التي تحتوي على مستودعات معدنية لتايوان، مثلًا، بحيث يمكنها تمرير لعنة الموارد الطبيعية إلى شخص آخر؟ وما عسى موزمبيق أن تفعله إذا كان تاريخها تحت الاستعمار قد ترك لها مؤسسات سيئة؟ أينبغي أن تخترع آلة للعودة في الزمن وتصلح ذلك التاريخ؟ وإذا كانت ثقافة الكاميرون شرًا على التنمية الاقتصادية، فهل ينبغي أن تبدأ برنامجًا جماعيًا لغسل الدماغ أم تضع الناس في معسكرات إصلاح ما، كما فعل الخمير الحمر في كمبوديا؟

كل هذه السياسات المقترحة إما أنها مستحيلة ماديًا (نقل بلد، اختراع آلة للعودة في الزمن) وإما غير مقبولة سياسيًا وأخلاقيًا (غزو بلد آخر، تطهير عرقي، معسكرات

إصلاح). وبالتالي فأولئك المؤمنون بقوة هذه الإعاقات البنيوية ولكنهم يجدون هذه الحلول المتطرفة غير مقبولة يدفعون بأن البلدان الأفريقية يجب أن تُدرَج في نوع من أنواع برامج «إعانات الإعاقة» الدائمة من خلال المعونة الأجنبية والمساعدة الإضافية في التجارة الدولية (مثلًا: بتقليل البلدان الغنية الحماية الزراعية عندها حصرًا أمام البلدان الأفريقية ـ وغير الأفريقية المصابة بعيوب بنيوية والفقيرة على نحو مماثل).

ولكن هل هناك أي طريق آخر للتنمية المستقبلية في أفريقيا غير قبول مصيرها أو الاعتماد على المساعدة الخارجية؟ أليس لدى البلدان الأفريقية أي أمل في الوقوف على أقدامها؟

### مأساة نمو أفريقية؟

أحد الأسئلة التي نحتاج إلى طرحها قبل أن نحاول تفسير مأساة النمو الأفريقية واستكشاف الطرق المحتملة لتخطيها هو: هل هناك حقًّا مأساة من هذا القبيل؟ والإجابة هي: «لا». فالافتقار إلى النمو في المنطقة لم يكن مزمنًا.

خلال عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، نما دخل الفرد في أفريقيا جنوب الصحراء بمعدل معتبر. بالغًا حوالي ١,٦ في المائة، كان أبعد ما يكون عن معدل النمو «الإعجازي» في شرق آسيا (٥-٦ في المائة) أو حتى معدل أمريكا اللاتينية (حوالي ٣ في المائة) خلال هذه الفترة. غير أنه ليس معدل نمو نأنف منه، فالمقارنة تأتي لصالحه مع المعدلات البالغة ١-١,٥ في المائة التي أنجزتها بلدان اليوم الغنية في سياق «ثورتها» الصناعية (أعوام ١٨٢٠-١٩١٣ على وجه التقريب).

وحقيقة أن أفريقيا نمت بمعدل محترم قبل عقد ١٩٨٠ توحي بأن العوامل «البنيوية» لا يمكن أن تكون التفسير الرئيسي لفشل النمو في المنطقة (وهو حديث في الحقيقة). ولو كانت كذلك، كان يفترض بالنمو الأفريقي ألا يحدث أبدًا. ليس الأمر كما لو أن البلدان الأفريقية انتقلت فجأة إلى المنطقة المدارية أو أن نشاطًا زلزاليًّا ما جعل بعضها فجأة محبوسًا جغرافيًّا. لو كانت العوامل البنيوية حاسمة إلى هذا الحد، لوجب أن يتسارع النمو الاقتصادي الأفريقي عبر الزمن، إذ إن بعض تلك العوامل على الأقل كان من شأنها أن تُضعف أو تُمحى. على سبيل المثال: المؤسسات الرديئة التي خلفها المستعمرون

كان يمكن هجرها أو تحسينها. وحتى التنوع الإثني كان يمكن إضعافه من خلال التعليم الإجباري والخدمة العسكرية والإعلام الجماهيري، على النحو نفسه الذي نجحت به فرنسا في تحويل «الفلاحين إلى فرنسيين» بحسب تعبير عنوان كتاب كلاسيكي للمؤرخ الأمريكي «يوجين فيبر» نشر عام ١٩٧٦[٣]. على كل حال، ليس هذا ما حدث ـ فقد انهار النمو الأفريقي فجأة منذ عقد ١٩٨٠.

إذن، فلو أن العوامل البنيوية كانت موجودة دائمًا وكان من شأن تأثيراتها، في أي حال من الأحوال، التضاؤل عبر الزمن، فلا يمكن لتلك العوامل أن تفسر لماذا اعتادت أفريقيا أن تنمو بمعدل لائق في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠ ثم عجزت فجأة عن النمو. لا بد أن ما يفسر الانهيار المفاجئ في النمو شيء حدث حوالي عام ١٩٨٠. إن المتهم الأول هو التغير الدرامي في اتجاه رسم السياسات حوالي هذه الفترة.

منذ أواخر عقد ١٩٧٠ (بدءًا بالسنغال في ١٩٧٩)، أُجبرت البلدان الأفريقية جنوب الصحراء على تبني سياسات حرية السوق وحرية التجارة من خلال شروط فرضها ما يسمى «برامج التكييف الهيكلي» التي وضعها «البنك الدولي» و«صندوق النقد الدولي» (والبلدان الغنية التي تسيطر عليهما في نهاية الأمر). وعلى عكس الحكمة المتداولة، فإن هذه السياسات ليست في صالح التنمية الاقتصادية (انظر **الحقيقة ٧**). فبتعريض المنتجين غير الناضجين فجأة للمنافسة الدولية، أفضت هذه السياسات إلى انهيار القطاعات الصناعية الضئيلة التي كانت تلك البلدان قد أفلحت في بنائها خلال عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠. وهكذا فبعد أن أجبرت على العودة إلى الاعتماد على صادرات السلع الأولية، من قبيل الكاكاو والبُنّ والنحاس، استمرت البلدان الأفريقية في المعاناة من تقلبات الأسعار العنيفة وتقنيات الإنتاج الراكدة التي تَسِم معظم السلع المماثلة. وزد على ذلك أن برامج التكييف الهيكلي، عندما طالبت بزيادة حثيثة في الصادرات، انتهى المطاف بالبلدان الأفريقية، بقدراتها التكنولوجية المقتصرة على طائفة محدودة من الأنشطة، إلى محاولة تصدير أشياء مشابهة ـ سواء كانت منتجات تقليدية كالبُنّ والكاكاو أو منتجات جديدة كالزهور المقطوفة. وكثيرًا ما كانت النتيجة انهيارًا في أسعار تلك السلع نتيجة الزيادة الكبيرة في عرضها، وهو ما كان يعني أحيانًا أن تلك البلدان كانت تصدر أكثر من حيث الكمية، ولكنها تجني أقل من حيث العائد. وأدى الضغط على الحكومات لموازنة ميزانياتها إلى ترشيدات في الإنفاقات ذات الآثار بطيئة الظهور،

كالبنية التحتية. غير أن تدهور جودة البنية التحتية، عبر الزمن، ضرَّ المنتجين الأفارقة أكثر فأكثر، ما جعل «العيوب الجغرافية» لديهم تنوء بثقلها أكثر فأكثر.

تمثلت نتيجة برامج التكييف الهيكلي ـ وشتى تناسخاتها اللاحقة، بما في ذلك «أوراق إستراتيجية تخفيف الفقر» في يومنا هذا ـ في اقتصاد راكد عجز عن النمو (من حيث الفرد) لثلاثة عقود. وفي خلال عقدي ١٩٨٠ و١٩٩٠، هبط دخل الفرد في أفريقيا جنوب الصحراء بمعدل ٠.٧ في المائة سنويًا. وبدأت المنطقة النمو أخيرًا في عقد ٢٠٠٠، لكن انكماش العقدين السابقين كان معناه أن يبلغ متوسط معدل النمو السنوي لدخل الفرد في أفريقيا جنوب الصحراء بين عامي ١٩٨٠ و٢٠٠٩ نسبة ٠.٢ في المائة. إذن، فبعد قرابة ثلاثين عامًا من استخدام سياسات «أفضل» (أي سياسات حرية السوق)، فإن دخل الفرد فيها يظل في الأساس عند المستوى نفسه الذي بلغه عام ١٩٨٠.

إذن فما يسمى بالعوامل البنيوية هي حقًّا أكباش فداء أخرجها اقتصاديو حرية السوق من جعبتهم. فإذ رأوا سياساتهم المفضلة تفشل في إفراز نتائج جيدة، تعين عليهم إيجاد تفسيرات أخرى لركود أفريقيا (أو انتكاسها، إذا لم تحتسب السنوات القليلة الأخيرة من الارتفاع الحاد في النمو نظرًا لانتعاش السلع، وهو ما انتهى أمره). لم يكن واردًا في تفكيرهم أن مثل هذه السياسات «السليمة» قد تفشل. وليس من قبيل المصادفة أن العوامل البنيوية صارت تذكر بصفتها التفسيرات الرئيسية للأداء الاقتصادي الأفريقي الهزيل فقط بعد أن تبخر النمو في أوائل عقد ١٩٨٠.

### هل تستطيع أفريقيا تغيير جغرافيتها وتاريخها؟

إن الإشارة إلى أن المتغيرات البنيوية المذكورة آنفًا استدعيت في محاولة لإنقاذ اقتصاد حرية السوق من الحرج لا تعني أنها غير متصلة بالموضوع. فعديد من النظريات المطروحة عن كيفية تأثير متغير بنيوي محدد في النتاج الاقتصادي له بالفعل معنى ومنطق. فالمناخ الرديء يمكنه عرقلة التنمية. والتواجد في محيط من البلدان الفقيرة المنجرفة في الصراعات يحد من فرص التصدير، ويجعل تسرب الصراع عبر الحدود أرجح. ويمكن للتنوع العرقي أو بحبوحة الموارد أن يولِّدا ديناميات سياسية عكسية. غير أن هذه النتائج ليست حتمية.

فهناك أصلًا طرق مختلفة يمكن لتلك العوامل البنيوية أن تؤثر بها. على سبيل المثال:

يمكن للموارد الطبيعية الوفيرة أن تخلق نتائج عكسية، ولكن يمكنها أيضًا أن ترتقي بالتنمية. وإذا لم يكن الحال كذلك، ما كنا أصلًا لنعتبر الأداءات الهزيلة للبلدان الغنية بالموارد منحرفة عن المسار. تسمح الموارد الطبيعية للبلدان الفقيرة بجني العملات الأجنبية التي يمكنها بها شراء تقنيات متقدمة. والقول بأن تلك الموارد لعنة أشبه بقول إن كل الأطفال المولودين لأُسر غنية سيفشلون في حياتهم لأنهم سيُدَلَّلون إلى حد الإفساد بميراثهم من الثروة. هذا هو بالضبط ما يحدث للبعض، ولكن كثيرين غيرهم يستفيدون من ميراثهم، بل يصبحون أنجح من آبائهم. فحقيقة أن أحد العوامل بنيوي (أي فرضته الطبيعة أو التاريخ) لا يعني أن نتاج تأثيره محدد مسبقًا.

وبالفعل فحقيقة أن كل تلك الإعاقات البنيوية ليست مستعصية تثبتها حقيقة أن معظم بلدان اليوم الغنية قد تطورت على الرغم من معاناة إعاقات مماثلة(٤).

فلنبدأ بتناول حالة قضية المناخ. يفترض أن المناخ المداري يُعْجِز النمو الاقتصادي بخلق أعباء صحية ترجع إلى الأمراض المدارية، على الأخص الملاريا. وهذه مشكلة رهيبة ولكنها قابلة للتجاوز. اعتاد كثير من بلدان اليوم الغنية الإصابة بالملاريا وغيرها من الأمراض المدارية، على الأقل خلال الصيف ـ ليس فقط سنغافورة، المرشوقة في منتصف المنطقة المدارية تمامًا، وإنما أيضًا جنوب إيطاليا وجنوب الولايات المتحدة وكوريا الجنوبية واليابان. لم تعد هذه الأمراض تهم في كثير أو قليل فقط لأن هذه البلدان لديها تطهير صحي أفضل (والذي خفض حدوثها تخفيضًا هائلًا) ومنشآت طبية أفضل، بفضل التطور الاقتصادي. وهناك نقد أكثر جدية لحجة المناخ مفاده أن المناخين البارد والقطبي الشمالي، اللذين يسودان عددًا من البلدان الغنية، كفنلندا والسويد والنرويج وكندا وأجزاء من الولايات المتحدة، يفرضان أعباء مكلفة اقتصاديًّا مثلهما في ذلك مثل المناخات المدارية ـ فالآلات تتعطل وأسعار الوقود تصعد صعودًا صاروخيًّا والنقل يُشل بسبب الثلج والجليد. ما من سبب في الأصل يدعونا لتصديق أن الطقس البارد أفضل من الطقس الحار بالنسبة إلى التنمية الاقتصادية. والمناخ البارد لا يعطل تقدم تلك البلدان لأن لديها المال والتقنيات اللازمة للتعامل معه (ويمكننا قول الشيء نفسه عن مناخ سنغافورة المداري). إذن فاتهام المناخ بالتسبب في تخلف أفريقيا يخلط بين مسبب التخلف وأعراضه ـ فالمناخ الرديء لا يسبب التخلف التنموي، وعجز بلد عن تجاوز مناخه الرديء مجرد عَرَض من أعراض التخلف.

وجغرافيًا، جرى التشديد كثيرًا على وضعية بلدان أفريقية كثيرة كبلدان حبيسة. ولكن ماذا إذن عن سويسرا والنمسا؟ فهاتان من أغنى الاقتصادات في العالم، وهما حبيستان. وقد يرد القارئ قائلًا إن هاتين البلدين أمكنهما التطور لأن لديهما نقل نهري جيد، لكن بلدانًا أفريقية حبيسة كثيرة يحتمل أن تكون في الموقف نفسه، مثلًا: بوركينا فاسو (نهر الفولتا)، ومالي والنيجر (نهر النيجر)، وزيمبابوي (نهر الليمبوبو) وزامبيا (نهر الزامبيزي). إذن فإن غياب الاستثمار في نظام النقل النهري، لا الجغرافيا في حد ذاتها، هو المشكلة. وعلاوة على ذلك، فنظرًا لتجمد البحار في الشتاء، اعتادت البلدان الإسكندنافية أن تكون حبيسة عمليًا لنصف السنة، حتى طَورت السفينة كاسحة الجليد في أواخر القرن التاسع عشر. وقد يكون أثر الجوارالسيئ موجودًا، ولكن لا داعي لأن يكون قهريًّا ـ انظر إلى النمو الحثيث الأخير في الهند، الواقعة في أفقر منطقة في العالم (أفقر من أفريقيا جنوب الصحراء، كما ذكر آنفًا)، ولديها بدورها نصيبها من الصراعات (التاريخ الطويل من الصراعات العسكرية بين الهند وباكستان، مجموعات الناكزاليين الماويين المسلحة في الهند، والحرب الأهلية السنهالية-التاميلية في سريلانكا).

يتحدث كثيرون عن لعنة الموارد، لكن تطور بلدان كالولايات المتحدة وكندا وأستراليا، ذات الحظ الأوفر من الموارد الطبيعية من كافة البلدان الأفريقية، مع استثناءين محتملين هما جنوب أفريقيا وجمهورية الكونغو الديمقراطية، يبين أن الموارد الوافرة يمكنها أن تكون نعمة. وفي الحقيقة، فإن معظم البلدان الأفريقية ليس ذا حظ وافر من الموارد إلى هذا الحد ـ فأقل من اثني عشر بلدًا أفريقيًّا اكتشفت حتى الآن رواسب معدنية يعتد بها[٥]. والبلدان الأفريقية قد يكون معظمها ذا حظ وافر من الموارد الطبيعية بمعنى نسبي، ولكن ذلك فقط لأنها تملك قليلًا جدًّا من الموارد بشرية الصنع، كالآلات والبنية التحتية والعمالة الماهرة. وعلاوة على ذلك، ففي أواخر القرن التاسع عشر وبواكير العشرين، كانت المناطق الأسرع نموًّا في العالم مناطق غنية بالموارد كأمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية وإسكندنافيا، ما يوحي بأن لعنة الموارد لم تكن موجودة على الدوام.

يمكن للانقسامات الإثنية أن تعرقل النمو بشتى الطرق، لكن من الواجب عدم المبالغة في تأثيرها. فالتنوع الإثني هو الوضع السائد في أماكن أخرى أيضًا. وحتى مع تجاهل التنوعات الإثنية في المجتمعات القائمة على الهجرة كالولايات المتحدة وكندا وأستراليا،

عانى كثير من بلدان اليوم الغنية في أوروبا من انقسامات لغوية ودينية وأيديولوجية - على الأخص من «الدرجة المتوسطة» (مجموعات قليلة، لا كثيرة العدد) التي يفترض أنها الأكثر توصيلًا للصراعات العنيفة. في بلجيكا مجموعتان إثنيتان (وكسور، إذا احتسبت الأقلية الضئيلة الناطقة بالألمانية). وسويسرا بها أربع لغات وديانتان، وقد مرت بعدد من الحروب الأهلية ذات الأساس الديني. وتعاني إسبانيا من مشاكل خطيرة متعلقة بالأقليات، مع سكان كاتالونيا والباسك، تضمنت حتى عمليات إرهابية. ونظرًا لحكم السويد الدائم ٥٦٠ عامًا في فنلندا (من ١٢٤٩ إلى ١٨٠٩، عند التنازل عنها لروسيا)، يضم هذا البلد أقلية فنلندية يعتد بها (حوالي ٥ في المائة من السكان) وتضم فنلندا أقلية سويدية بالحجم نفسه. وهكذا.

حتى بلدان شرق آسيا التي يفترض أنها بالذات أفادت من تجانسها الإثني تواجه مشاكل جدية مع الانقسامات الداخلية. ولعلك تعتقد أن تايوان متجانسة إثنيًّا لأن كل مواطنيها «صينيون»، لكن السكان يتألفون من مجموعتين لغويتين (أو أربع، إذا قسمتها تقسيمًا أدق) وهما متعاديتان («أهل البر الصيني» مقابل التايوانيين). وتعاني اليابان مشاكل جدية بين الأقليات بوجود الكوريين والأوكيناويين وشعب الأينو والبوراكومين. وقد تكون كوريا الجنوبية أحد أكثر البلدان تجانسًا عرقيًّا ولغويًّا في العالم، لكن هذا لم يمنع مواطنيَّ من تبادل الكراهية. على سبيل المثال: هناك بالذات منطقتان في كوريا الجنوبية تتبادلان الكراهية (الجنوب شرقية والجنوب غربية)، إلى حد أن بعض الناس من هاتين المنطقتين لن يسمحوا لأبنائهم بالزواج من شخص من «المكان الآخر». ومن المثير جدًّا للاهتمام أن رواندا في تجانس كوريا من الناحية الإثنية-اللغوية، لكن هذا لم يمنع التطهير العرقي للأقلية المهيمنة سابقًا وهي التوتسي على يد الأغلبية من الهوتو - وهو مثال يثبت أن «الإثنية» تصور نظري سياسي أكثر منها تركيب طبيعي. وبعبارة أخرى، فالبلدان الغنية لا تعاني من الاختلاط الإثني ليس لأنها تَعدمه وإنما لأنها نجحت في بناء الأمة (ويجب أن نلاحظ أنها كثيرًا ما كانت عملية قميئة بل عنيفة).

يقولون إن المؤسسات السيئة توقف تقدم أفريقيا (وهي توقفه بالفعل)، لكن عندما كانت البلدان الغنية في مستويات من التطور المادي مماثلة لتلك التي نجدها حاليًّا في أفريقيا، كانت مؤسساتها في حالة أسوأ بمراحل[٦]. وعلى الرغم من ذلك، فقد نمت نموًّا متواصلًا وبلغت مستويات عالية من التطور. وقد بنت جانبًا كبيرًا من المؤسسات

الجيدة بعد تطورها الاقتصادي، أو على الأقل بشكل مترافق معه. وهذا يظهر أن الجودة المؤسسية هي نتاج التطور الاقتصادي بقدر ما هي العامل المسبب له. ونظرًا لهذا، لا يمكن للمؤسسات السيئة أن تكون تفسيرًا لفشل النمو في أفريقيا.

وهم يتحدثون عن الثقافات «السيئة» في أفريقيا، لكن معظم بلدان اليوم الغنية قيل عنها في وقت من الأوقات إن لديها ثقافات لا تقل سوءًا، كما وثَّقت في فصل من كتابي السابق «السامريون الطالحون» بعنوان «اليابانيون الكسالى والألمان اللصوص». حتى بواكير القرن العشرين، كان الأستراليون والأمريكان يذهبون إلى اليابان ويقولون إن اليابانيين كسالى. وحتى منتصف القرن التاسع عشر، كان البريطانيون يذهبون إلى ألمانيا ويقولون إن الألمان أغبياء وفرديون وعاطفيون بدرجة لا تسمح لهم بتطوير اقتصادَيْهما (لم تكن ألمانيا موحَّدة بعد) ـ النقيض المباشر للصورة النمطية لديهم عن الألمان اليوم وهذه هي بالضبط نوعية الكلام الذي يقوله الناس اليوم عن الأفارقة. وقد طرأ تحول على الثقافتين اليابانية والألمانية مع التطور الاقتصادي، فمتطلبات المجتمع الصناعي عالي التنظيم جعلت الناس يتصرفون بطرق أكثر انضباطًا وحسابية وتعاونية. وبذلك المعنى، فالثقافة نتاج، أكثر منها سببًا، للتطور الاقتصادي. ومن الخطأ اتهام ثقافة أفريقيا (أو أي منطقة أو أي بلد) بالتسبب في تخلفها التنموي.

وبهذه النظرة فما يبدو معيقات بنيوية لا تُغيَّر أمام التنمية الاقتصادية في أفريقيا (وفي أماكن أخرى في الحقيقة) هو في العادة أشياء يمكن تخطيها، وتم تخطيها، بتقنيات أفضل، ومهارات تنظيمية أرقى ومؤسسات سياسية محسَّنة. وحقيقة أن معظم بلدان اليوم الغنية نفسها اعتادت أن تعاني (ولا تزال تعاني إلى درجة ما) من هذه الظروف هو برهان غير مباشر على هذه الفكرة. وعلاوة على ذلك، على الرغم من مواجهة هذه المعيقات (وبأشكال أشد حدة غالبًا)، فإن البلدان الأفريقية نفسها لم تجد مشكلة في النمو في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠. والسبب الرئيسي لفشل أفريقيا الأخير في النمو يكمن في السياسة ـ تحديدًا، سياسة حرية التجارة وحرية السوق التي فُرضت على القارة من خلال برامج التكييف الهيكلي. إن الطبيعة والتاريخ لا يحتمان على بلد مستقبلًا معينًا. وإذا كانت السياسة هي المسببة للمشكلة، يمكن تغيير المستقبل بطريقة أسهل حتى من ذلك. وحقيقة أننا عجزنا عن رؤية ذلك، وليس فشل أفريقيا المزمن المزعوم في النمو، هي مأساة أفريقيا الحقيقية.

## الحقيقة ١٢

# يمكن للحكومات المراهَنة على الرابحين

### ما يقولونه لك

لا تملك الحكومات المعلومات والخبرة الضرورية لاتخاذ قرارات في الأعمال عن عِلْم و«المراهنة على الرابحين» من خلال سياسة صناعية. في أي حال من الأحوال، يرجح أن يراهن صناع القرارات الحكوميون على بعض الفاشلين فشلًا ذريعًا، نظرًا لأنهم يتحركون بدافع السلطة أكثر من الربح وأنهم غير مضطرين لتحمل التبعات المالية لقراراتهم. وعلى الأخص إذا حاولت الحكومة التحرك عكس منطق السوق وترويج صناعات تتجاوز حدود الموارد والكفاءات المتوفرة في البلد، تكون النتائج كارثية، كما أثبتت مشاريع «الفيلة البيضاء» المنتشرة في البلدان النامية.

### ما لا يقولونه لك

يمكن للحكومات أن تراهن على الرابحين، وتحسن الانتقاء على نحو مبهر أحيانًا. عندما ننظر حولنا بعقول متفتحة، نجد أمثلة كثيرة على مراهنات ناجحة على رابحين من قبل الحكومات في كل أنحاء العالم. والحجة القائلة بأن قرارات الحكومة التي تمس المؤسسات التجارية هي حتمًا أدنى مستوى من القرارات التي تتخذها المؤسسات نفسها حجة لا سند لها. فامتلاك معلومات أكثر تفصيلًا لا يضمن اتخاذ قرارات أفضل ـ وفي الواقع قد يكون اتخاذ القرار الصحيح أصعب، عندما يكون المرء «في المعمعة». كما أن هناك طرقًا أمام الحكومة للحصول على معلومات أفضل ولتحسين جودة قراراتها. وعلاوة على ذلك، فالقرارات الجيدة لصالح المؤسسات التجارية منفردة قد لا تكون

في صالح الاقتصاد القومي ككل. ومن ثَمَّ فمراهنة الحكومة على الرابحين بما يخالف إشارات السوق يمكنه تحسين الأداء الاقتصادي القومي، على الأخص إذا تم بتعاون وثيق (ولكن ليس وثيقًا أكثر من اللازم) مع القطاع الخاص.

## أسوأ مقترح عمل في تاريخ الإنسانية

يُقال إن «يوجين بلاك»، الرئيس الأطول خدمة في تاريخ «البنك الدولي» (١٩٤٩-١٩٦٣)، قد انتقد الدول النامية لهوسها بثلاثة رموز طوطمية ـ الطريق السريع ومصنع الصلب المتكامل والنصب التذكاري لرئيس الدولة.

قد تكون ملاحظة السيد «بلاك» حول النصب التذكاري ظالمة (فكثيرون من القادة السياسيين في البلدان النامية آنذاك لم يكونوا مضخِّمين لذواتهم)، ولكنه أصاب في قلقه بشأن الميل واسع الانتشار آنذاك للتحمس للمشروعات المظهرية، من قبيل الطرق السريعة ومصانع الصلب، بغض النظر عن جدواها الاقتصادية. في ذلك الوقت، مدَّت بلدان نامية كثيرة طرقًا سريعة ظلت خالية وبنت مصانع صلب لم تبقَ إلا بفضل الدعوم الحكومية الهائلة والحماية الجمركية. وقد ابتُكرت خلال هذه الفترة تعبيرات مثل «فيل أبيض» أو «قلعة في الصحراء» لوصف مثل هذه المشروعات.

ولكن من بين كل القلاع الصحراوية المحتملة آنذاك، كانت خطة كوريا الجنوبية لبناء مصنع صلب متكامل، والتي اختمرت في ١٩٦٥، إحدى أكثرها غرائبية.

في ذلك الوقت، كانت كوريا أحد أفقر البلدان في العالم، وتعتمد على صادرات قائمة على الموارد الطبيعية (مثلًا: الأسماك وخام التنجستن) أو الصادرات المصنعة كثيفة العمالة (مثلًا: «الباروكات» المصنوعة من شعر البشر، والملابس الرخيصة). ووفقًا للنظرية المستقرة الخاصة بالتجارة الدولية، المعروفة باسم «نظرية الميزة المقارنة»، فإن بلدًا مثل كوريا، بعمالة كثيرة ورأسمال ضئيل جدًّا، لا يجب أن يصنع منتجات كثيفة الرسملة، كالصلب[١].

والأسوأ أن كوريا لم تكن حتى تنتج المواد الخام الضرورية. لقد طورت السويد صناعة الحديد والصلب تطويرًا طبيعيًّا إلى حد كبير لأنها امتلكت كثيرًا من رواسب خام الحديد. لم تكن كوريا عمليًّا تنتج أي خام حديد أو فحم كوك، وهما المكونان الرئيسيان

في صناعة الصلب الحديثة. في يومنا هذا، كان من الممكن استيراد هذين المكونين من الصين، ولكن آنذاك كان زمن الحرب الباردة حيث انعدمت التجارة بين الصين وكوريا الجنوبية. لذا تعيَّن استيراد المواد الخام من بلدان كأستراليا وكندا والولايات المتحدة - وكلها على مسافة خمسة أو ستة آلاف ميل - ما يضيف إضافة يعتد بها إلى تكلفة الإنتاج.

ولا عجب أن كوريا الجنوبية وجدت صعوبة في إقناع المانحين والمقرضين الأجانب المحتملين بخطتها، على الرغم من أنها اقترحت دعم مصنع الصلب حكوميًّا على جميع المستويات - بنية تحتية مجانية (موانئ، وطرق، وسكك حديدية)، تخفيضات ضريبية، تسريع إنقاص قيمة رأسمالها من المعدات (بحيث تتقلص المستحقات الضريبية في السنوات المبكرة)، وتخفيض أسعار الانتفاع... إلخ.

وبينما كانت المفاوضات جارية مع المانحين المحتملين - كـ«البنك الدولي» وحكومات الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وألمانيا الغربية وفرنسا وإيطاليا - قامت الحكومة الكورية بأشياء من شأنها أن تجعل المشروع أقل جاذبية. فعندما كُوِّنت الشركة التي ستدير مصنع الصلب - «شركة بوهانج للحديد والصلب» (بوسكو) - في ١٩٦٨، كانت مؤسسة تجارية مملوكة للدولة، على الرغم من الهواجس واسعة الانتشار بشأن عدم فعالية المشروعات المملوكة للدولة في البلدان النامية. وكان أسوأ ما في الأمر قرار بأن يقود الشركة السيد «بارك تاي-جوون»، وهو لواء سابق في الجيش ذو خبرة ضئيلة في الأعمال التجارية كرئيس لشركة تنقيب عن التنجستن مملوكة للدولة لسنوات قلائل. حتى بالنسبة إلى دكتاتورية عسكرية، كان هذا تجاوزًا للحد. كان البلد على وشك أن يبدأ مشروعه التجاري الأكبر في تاريخه، ولم يكن الرجل المكلَّف بالمسؤولية حتى رجل أعمال محترفًا!

وهكذا، كان المانحون المحتملون يواجهون ما لعله أسوأ مقترح أعمال في تاريخ الإنسانية - شركة مملوكة للدولة، يديرها عسكري معين بقرار سياسي، تصنع منتجًا تقول كل النظريات الاقتصادية المستقرة أنه لم يكن مناسبًا للبلد. وبطبيعة الحال، نصح «البنك الدولي» المانحين المحتملين الآخرين بألا يدعموا المشروع، وانسحب كل منهم رسميًّا من المفاوضات في أبريل ١٩٦٩.

نجحت الحكومة الكورية، من دون أن ترتدع، في إقناع الحكومة اليابانية بضخ كتلة

كبيرة من مبالغ التعويضات التي كانت تدفعها لقاء حكمها الاستعماري (١٩١٠-١٩٤٥) في مشروع مصنع الصلب وبتوفير الآلات والمشورة الفنية اللازمة للمسبك.

بدأت الشركة الإنتاج في ١٩٧٣ ورسخت وجودها بسرعة ملحوظة. فبحلول منتصف عقد ١٩٨٠، اعتبرت أحد منتجي الصلب منخفض الدرجة ذوي التكلفة الأجدى في العالم. وقد خُصخصت في ٢٠٠١، ليس لأدائها الهزيل وإنما لأسباب سياسية، وهي اليوم رابع أكبر منتج للصلب في العالم (بكمية الإنتاج).

لذا فبين يدينا لغز كبير. فكيف أنتج أحد أسوأ مقترحات الأعمال في التاريخ واحدًا من أنجح الأعمال في التاريخ؟ بل إن اللغز، في الواقع، أكبر، لأن «بوسكو» ليست الشركة الكورية الناجحة الوحيدة التي أقيمت من خلال مبادرة حكومية.

في خلال عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، دفعت الحكومة الكورية مؤسسات القطاع الخاص دفعًا إلى صناعات ما كانت لتدخلها من تلقاء نفسها. وكثيرًا ما تم هذا من خلال سياسة الجزرة، كالدعوم الحكومية أو الحماية الجمركية من الصادرات (مع أن الجزر كان أيضا عصِيًّا بمعنى أن أصحاب الأداء دون المستوى كانوا سيحرمون منه). على كل حال، فحتى عندما لم يكن الجزر كافيًا لإقناع رجال الأعمال المعنيين، كانت العصي ـ العصي الكبيرة ـ تخرج في شكل تهديدات بقطع القروض المقدمة من المصارف، المملوكة للدولة بالكامل آنذاك، أو حتى في شكل «دردشة هادئة» مع الاستخبارات.

ومن المثير للاهتمام أن كثيرًا من الأعمال التي رُوِّجت بهذا الشكل من قبل الحكومة تحولت إلى نجاحات كبرى. في عقد ١٩٦٠، حظرت الحكومة على مجموعة «إل جي»، عملاق الإلكترونيات، دخول صناعة المنسوجات المرغوبة منها وأُجبرت على دخول صناعة الكابلات الإلكترونية. والمفارقة أن شركة الكابلات أصبحت هي الأساس الذي قامت عليه أعمالها الإلكترونية، التي تشتهر بها «إل جي» عالميًّا في الوقت الحالي (ستعرف ذلك لو كنت أردت في أي يوم من الأيام شراء أحدث هاتف نقال من طراز «تشوكليت»). في عقد ١٩٧٠، وضعت الحكومة الكورية السيد «شونج جو-يونج»، مؤسس «مجموعة هيونداي» الأسطوري، المشهور بشهيته للمخاطرة، تحت ضغط رهيب لتأسيس شركة بناء سفن. ويقال إن «شونج» نفسه أحجم في البداية عن دراسة الفكرة، لكنه لان عندما قام الجنرال «بارك شونج-هي»، الحاكم الدكتاتوري للبلاد آنذاك

ومهندس المعجزة الاقتصادية الكورية، بتهديد مجموعة أعماله بإشهار إفلاسها. واليوم، فإن شركة «هيونداي» لبناء السفن هي إحدى أكبر بناة السفن في العالم.

**الرهان على الخاسرين؟**

والحال أنه وفقًا لنظرية اقتصاد حرية السوق المهيمنة، فإن أمورًا من قبيل نجاحات «بوسكو» و«إل جي» و«هيونداي» المشروحة آنفًا لم يكن يفترض ببساطة حدوثها. تخبرنا النظرية بأن الرأسمالية تعمل بأفضل صورة عندما يُسمح للناس بأن يهتموا بشؤونهم وأعمالهم من دون تدخل الحكومة. فالقرارات الحكومية حتم أن تكون أدنى مستوى من القرارات التي يتخذها أولئك المعنيون مباشرة بالمسألة موضع البحث، كما يدفع البعض. وهذا لأن الحكومة لا تملك معلومات عن الأعمال المطروحة بقدر ما لدى المؤسسة التجارية المعنية مباشرة بها. لذا فعلى سبيل المثال: إذا فضلت شركة دخول الصناعة «أ» على الصناعة «ب»، فلا بد أن السبب هو أن «أ» ستكون أربح من «ب»، نظرًا لكفاءاتها وظروفها السوقية. وسيكون من العجرفة التامة من مسؤول حكومي ما، مهما بلغ ذكاؤه بمقياس مطلق ما، أن يخبر مديري الشركة أن عليهم الاستثمار في الصناعة «ب»، وهو ببساطة يفتقر إلى الحنكة والخبرات في الأعمال التجارية المتوفرة عند أولئك المديرين. وبعبارة أخرى، كما تقول حجتهم، لا تستطيع الحكومة المراهنة على الرابحين.

والموقف في الواقع أسوأ من ذلك، كما يقول اقتصاديو حرية السوق. فصناع القرارات الحكوميون ليسوا فقط عاجزين عن انتقاء الرابحين، بل الأرجح أن يراهنوا على الخاسرين. والأهم أن صناع القرارات الحكوميين ـ الساسة والبيروقراطيين ـ تدفعهم الرغبة في تحقيق الحد الأقصى من النفوذ، لا من الأرباح. ومن ثَمَّ فحتم أن يتحمسوا لمشروعات الفيلة البيضاء شديدة الظهور والرمزية السياسية، بغض النظر عن جدواها الاقتصادية. وعلاوة على ذلك، فبما أن المسؤولين الحكوميين يلعبون بـ«أموال الآخرين»، فهم حقًا غير مضطرين للقلق بشأن الاستمرارية الاقتصادية للمشروع الذي يروجونه (حول موضوع «أموال الآخرين»، انظر **الحقيقة ٢**). وبين الأهداف الخطأ (أولوية الوضع الاعتباري على الأرباح) والحوافز الخطأ (عدم تحمل تبعات قراراتهم شخصيًا)، يكاد يكون أكيدًا أن يراهن هؤلاء المسؤولون على الخاسرين، لو كان لهم أن يتدخلوا في شؤون الأعمال. لا يجب أن تكون الأعمال شغل الحكومة، كما يقال.

المثال الأشهر على مراهنة الحكومة على خاسر بسبب الأهداف والحوافز الخطأ هو مشروع «كونكورد»، الممول تمويلًا مشتركًا من الحكومتين البريطانية والفرنسية في عقد ١٩٦٠. وقطعًا لا تزال «كونكورد» إحدى مآثر الهندسة الأشد إبهارًا في تاريخ الإنسانية. ما زلت أتذكر مشاهدتي أحد الشعارات الإعلانية الأكثر تعلقًا بالذاكرة فيما صادفته على الإطلاق، على إحدى لافتات «الخطوط الجوية البريطانية» في نيويورك - كان يخاطب الناس قائلًا «صِلُوا قبل أن تغادروا» بالسفر على طائرة «كونكورد» (كان عبور الأطلسي على متن طائرة «كونكورد» يستغرق حوالي ثلاث ساعات، بينما فارق التوقيت بين نيويورك ولندن خمس ساعات). على كل حال، فإذا وضعنا في الاعتبار كل الأموال المنفقة على تطويرها والدعوم التي تعين على الحكومتين منحها إلى «الخطوط الجوية البريطانية» و«الخطوط الجوية الفرنسية» حتى لشراء الطائرات، كان مشروع «كونكورد» فشلًا تجاريًا صاخبًا.

بل إن هناك مثالًا أشنع على مراهنة الحكومة على خاسر لأنها منفصلة عن منطق السوق هو حالة صناعة الطائرات الإندونيسية. بدأت هذه الصناعة في عقد ١٩٧٠، عندما كان البلد أحد أفقر البلدان في العالم. ولم يُتخذ هذا القرار إلا لأن الدكتور بشار الدين حبيبي، الرجل الثاني في السلطة بعد الرئيس «محمد سوهارتو» لعشرين عامًا ونيف (ورئيس البلاد لما يزيد على عام واحد، بعد سقوط «سوهارتو»)، تصادف أنه مهندس فضاء جوي كان قد تدرب وعمل في ألمانيا.

ولكن إذا كانت كل النظريات الاقتصادية المستقرة والأدلة المتوفرة من البلدان الأخرى ترجح أن تراهن الحكومات على الخاسرين لا الرابحين، فكيف أمكن للحكومة الكورية النجاح في المراهنة على كل هذه الكثرة من الرابحين؟

أحد التفسيرات المحتملة هو أن كوريا استثناء. لسبب من الأسباب، كان المسؤولون الحكوميون الكوريون قادرين قدرة استثنائية، هكذا قد تقول الحجة، بحيث أمكنهم انتقاء الرابحين بطريقة لم تكن ممكنة لغيرهم. ولكن لا بد أن ذلك يعني أننا نحن الكوريين أذكى شعب في العالم. وبصفتي كوريًا صالحًا، ما كنت لأمانع في وجود تفسير يرسم صورتنا داخل هذه الهالة من المجد، ولكنني أشك إذا ما كان غير الكوريين سيقتنعون بها (وهم على حق - انظر **الحقيقة ٢٣**).

في حقيقة الأمر، وكما أناقش بشيء من التفصيل في مواضع أخرى من الكتاب (انظر بصفة خاصة **الحقيقتين** ٧ و١٩)، ليست كوريا البلد الوحيد الذي حالف النجاح حكومته في المراهنة على الرابحين[٢]. فهناك اقتصادات أخرى تنتمي لمعجزة شرق آسيا فعلت المثل. وقد نُسِخَت الإستراتيجية الكورية للمراهنة على الرابحين من تلك المجربة على يد الحكومة اليابانية، بينما تضمنت وسائل أجرأ. ولم تكن الحكومتان، التايوانية والسنغافورية، تبلوان في هذا بلاء أسوأ من نظيرتهما الكورية، وإن كانت السياسات التي استخدمتاها كوسائل مختلفة بعض الشيء.

والأهم من ذلك أن الحكومات الشرق آسيوية ليست وحدها التي نجحت في انتقاء الناجحين. في النصف الثاني من القرن العشرين، قامت حكومات بلدان مثل فرنسا وفنلندا والنرويج والنمسا بتشكيل التنمية الصناعية وتوجيهها بنجاح كبير، من خلال الحماية والدعوم والاستثمارات التي قامت بها مشاريع مملوكة للدولة. وحتى بينما تتظاهر الحكومة الأمريكية بأنها لا تفعل، فقد انتقت أغلب الرابحين الصناعيين في البلد منذ الحرب العالمية الثانية من خلال الدعم الهائل للبحث والتطوير. فصناعات الحاسوب وأشباه الموصلات والطائرة والإنترنت والتكنولوجيا الحيوية كلها طُوِّرت بفضل البحث والتطوير المدعومين حكوميًا من الولايات المتحدة. وحتى في القرن التاسع عشر وبواكير العشرين، عندما كانت السياسات الصناعية الحكومية أقل تنظيمًا وفعالية بكثير منها في أواخر القرن العشرين، استخدمت كل بلدان اليوم الغنية تقريبًا التعاريف الجمركية والدعوم الحكومية والترخيص والتنظيم القانوني وغيرها من السياسات كتدابير لترويج صناعات بعينها على حساب الأخرى، وصادفتها درجات معتبرة من النجاح (انظر **الحقيقة** ٧).

وإذا كانت الحكومات تستطيع انتقاء الرابحين وتنتقيهم بالفعل بمثل هذا الانتظام، وبنتائج مبهرة أحيانًا، فلعلك تتساءل ما إذا كان هناك خطأ ما في النظرية الاقتصادية المهيمنة القائلة بأن هذا غير ممكن. نعم، لعل هناك أخطاء كثيرة في هذه النظرية.

فأولًا وقبل كل شيء، تفترض النظرية ضمنًا أن أولئك الأقرب إلى الموقف سيمتلكون المعلومات الأفضل وبالتالي سيتخذون القرار الأفضل. قد يبدو هذا معقولًا، ولكن إذا كان القرب من الموقف يضمن قرارًا أفضل، فما من مشروع تجاري كان سيتخذ قرارًا خطأً على الإطلاق. وفي بعض الأحيان يمكن للاقتراب من الموقف أكثر من اللازم أن يجعل

رؤيته بموضوعية أصعب، لا أسهل، في الواقع. ولهذا توجد قرارات أعمال كثيرة جدًّا يعتقد صناع القرار أنفسهم بأنها عبقرية وينظر إليها آخرون بتشكك، إن لم يكن بازدراء خالص. على سبيل المثال: في عام ٢٠٠٠، اشترت شركة الإنترنت «إيه أو إل» المجموعة الإعلامية «تايم وارنر». وعلى الرغم من التشكك العميق لدى كثير من المراقبين، وصف «ستيف كيس»، رئيس «إيه أو إل» آنذاك، هذا الاندماج بأنه «اندماج تاريخي» من شأنه تحويل «المشهد الإعلامي والإنترنتي». لاحقًا تمخض الاندماج عن فشل ذريع، ما دفع «جيري ليفن»، كبير مديري «تايم وارنر» في وقت الاندماج، للاعتراف في يناير ٢٠١٠ بأنه كان «أسوأ صفقات القرن».

وبالطبع، فأنا بقولي إننا لا نستطيع بالضرورة الافتراض أن قرارًا حكوميًّا متعلقًا بمؤسسة تجارية سيكون أسوأ من قرار تتخذه المؤسسة نفسها، لا أنكر أهمية الحصول على معلومات جيدة. ولكن، ما دامت الحكومة تحتاج معلومات كهذه لسياستها الصناعية، تستطيع التأكد من أنها تمتلكها. وبالفعل، فإن الحكومات التي كانت أنجح في انتقاء الرابحين يغلب عليها امتلاك قنوات أنجع لتبادل المعلومات مع قطاع الأعمال.

إحدى الطرق البدهية أمام حكومة لتضمن امتلاكها معلومات تجارية جيدة هي إقامة مشروع مملوك للدولة وإدارته بنفسها. اعتمدت بلدان كسنغافورة وفرنسا والنمسا والنرويج وفنلندا بشدة على هذا الحل. ثانيًا، يمكن لحكومة أن تشترط قانونيًّا على المؤسسات التجارية في الصناعات التي تتلقى دعم الدولة أن تقدم تقارير منتظمة عن بعض الجوانب الحيوية من أعمالها التجارية. فعلت الحكومة الكورية ذلك بصورة شاملة جدًّا في عقد ١٩٧٠، عندما كانت تقدم كثيرًا من الدعم المالي لصناعات جديدة عديدة، كبناء السفن والصلب والإلكترونيات. إلا أن منهجًا آخر يتمثل في الاعتماد على الشبكات غير الرسمية بين المسؤولين الحكوميين ونخب الأعمال بحيث يكوِّن المسؤولون فهمًا جيدًا للمواقف التجارية، مع أن الاعتماد حصرًا على هذه القناة يمكن أن يؤدي إلى محاباة الأصدقاء المفرطة أو الفساد الصريح. إن شبكة السياسات الفرنسية، المنسوجة حول نواة من خريجي «المعهد الوطني للإدارة»، هي أشهر الأمثلة على هذا، وتبيِّن جوانبه الإيجابية والسلبية. وفي نقطة ما بين طرفي النقيض المتمثلين في الاشتراط القانوني والشبكات الشخصية، طور اليابانيون «مجالس المداولة»، حيث يتبادل المسؤولون الحكوميون وقادة مجال الأعمال المعلومات بانتظام من خلال قنوات رسمية، في حضور طرف ثالث من مراقبين جامعيين وإعلاميين.

وعلاوة على ذلك، تتغافل النظرية الاقتصادية المهيمنة عن إمكانية نشوب صدام بين مصالح الأعمال التجارية والمصالح القومية. حتى لو أن رجال الأعمال قد يعرفون شؤونهم بشكل عام أفضل مما يعرفها المسؤولون الحكوميون (ولكن ليس بالضرورة، كما دفعت آنفًا) ومن ثَمَّ يتمكنون من اتخاذ قرارات تخدم مصالح شركاتهم أفضل خدمة، فما من شيء يضمن أن قراراتهم ستكون في صالح الاقتصاد القومي. لذا، على سبيل المثال: عندما أراد مديرو «إل جي» دخول صناعة المنسوجات في عقد ١٩٦٠، كانوا يفعلون الصواب لصالح شركتهم، ولكن بدفعهم إلى دخول صناعة الكابلات الإلكترونية، التي مكنت «إل جي» من أن تصبح شركة إلكترونيات، كانت الحكومة الكورية تخدم المصلحة القومية لكوريا ـ ومصلحة «إل جي» في المدى البعيد ـ خدمة أفضل. بعبارة أخرى، فإن مراهنة الحكومة على الرابحين قد تؤذي بعض مصالح الأعمال، ولكنها قد تفرز نتاجًا أفضل من وجهة نظر اجتماعية (انظر الحقيقة ١٨).

### يراهَن دائمًا على الرابحين

حتى الآن، عددتُ أمثلة ناجحة كثيرة لمراهنة الحكومة على الرابحين وفسرت لماذا تمتلئ بالثغرات نظرية حرية السوق التي تنكر احتمالية انتقاء الحكومة الرابحين من أصلها.

وأنا لا أحاول، عن طريق قيامي بهذا، إعماءكم عن حالات الفشل الحكومي. وقد ذكرت بالفعل سلسلة القلاع الصحراوية التي بنيت في عديد من البلدان النامية في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، ومن بينها صناعة الطائرات في إندونيسيا. غير أن المسألة أكبر من ذلك. فمحاولات الحكومة لانتقاء الرابحين فشلت حتى في البلدان التي تشتهر بإجادتها ذلك، كاليابان وفرنسا وكوريا. لقد ذكرت بالفعل مغامرة الحكومة الفرنسية المشؤومة المتمثلة في غزوة «كونكورد». وفي عقد ١٩٦٠، حاولت الحكومة اليابانية عبثًا ترتيب عملية استحواذ على «هوندا»، التي اعتبرتها أصغر وأضعف من اللازم، من قِبَل «نيسان»، ولكن تبين لاحقًا أن «هوندا» كانت مؤسسة تجارية أنجح بكثير من «نيسان». وحاولت الحكومة الكورية الارتقاء بصناعة استخلاص الألمنيوم في أواخر عقد ١٩٧٠، ولم يَنْبَهِا إلا أن ترى هذه الصناعة تتلقى ضربة شديدة عن طريق زيادة هائلة في أسعار الطاقة، المسؤولة عن نسبة مرتفعة ارتفاعًا استثنائيًا من تكاليف إنتاج الألمنيوم. وهذه هي الأمثلة الأبرز فحسب.

على كل حال، وكما لا تسمح لنا قصص النجاح بأن نؤيد حقيقة مراهنة الحكومة على الرابحين في جميع الظروف، فالإخفاقات، مهما كثرت، لا تسمح بتخطئة كل المحاولات الحكومية لانتقاء الرابحين.

عندما تفكر في الأمر، فمن الطبيعي أن تفشل الحكومات في المراهنة على الرابحين. فكثرة الفشل تكمن في صلب طبيعة القرارات المجازفة المتعلقة بريادة الأعمال في هذا العالم غير اليقيني. وفي نهاية المطاف، تحاول مؤسسات القطاع الخاص انتقاء الرابحين طوال الوقت، بالمراهنة على تقنيات مجهولة المصير ودخول أنشطة يظنها آخرون ميؤوسًا منها، وكثيرًا ما تفشل. وفي حقيقة الأمر، وبالضبط كما أن الحكومات التي تملك أفضل السجلات التاريخية في انتقاء الرابحين هي نفسها لا تنتقي الرابحين كل مرة، فحتى أنجح المؤسسات التجارية لا تتخذ القرارات الصحيحة طوال الوقت ـ فكر فقط في نظام التشغيل الكارثي «ويندوز فيستا» من شركة «مايكروسوفت» (وقد شاء حظي العاثر أن أؤلف هذا الكتاب باستخدامه)، وفشل «نوكيا» المحرج في هاتف ومنصة ألعاب «إن-جيدج».

ليس السؤال إذن هل تستطيع الحكومات انتقاء الرابحين، فهي تستطيع بوضوح، ولكن كيف تُحسِّن معدلها في إحراز الأهداف. وعلى عكس التصور الشائع، فمن الممكن تحسين معدلات إحراز الأهداف الحكومية تحسينًا جبارًا إلى حد كبير، إذا توفرت إرادة سياسية كافية. إن البلدان التي تُقرَن مرارًا بالنجاح في المراهنة على الرابحين تثبت هذه النقطة. فالمعجزة التايوانية هندستها حكومة «الحزب القومي»، وكان اسمه مرادفًا للفساد وانعدام الكفاءة حتى أُجبر على الانتقال إلى تايوان بعد خسارة البر الصيني لصالح الشيوعيين عام ١٩٤٩ . أما الحكومة الكورية فاشتهرت في عقد ١٩٥٠ بانعدام كفاءتها في الإدارة الاقتصادية، إلى حد بلغ وصف البلد بأنه هاوية بلا قرار من قبل «الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية»، وكالة المعونات الحكومية الأمريكية. وفي أواخر القرن التاسع عشر وبواكير العشرين، اشتهرت الحكومة الفرنسية بعدم استعدادها لانتقاء الرابحين وعدم قدرتها عليه، لكنها أصبحت نصيرة انتقاء الرابحين في أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية.

الحقيقة هي أن الرابحين يجري انتقاؤهم طوال الوقت سواء عن طريق الحكومة أم القطاع الخاص، لكن أنجح المراهنات يغلب عليها أن تتم بجهود مشتركة بينهما. وفي

كل أنواع انتقاء الرابحين ـ الخاص والعام والمشترك ـ هناك نجاحات وإخفاقات، مبهرة وذريعة في بعض الأحيان. وإذا بقينا معميين بسبب أيديولوجيا حرية السوق التي تقول لنا إن انتقاء الرابحين على يد القطاع الخاص هو فقط الذي يمكنه النجاح، سينتهي بنا الأمر إلى إهمال طائفة عظيمة من الاحتمالات أمام التطور الاقتصادي من خلال جهود القيادة السياسية العامة أو الجهود العامة-الخاصة المشتركة.

# الحقيقة ١٣

# جعل الأغنياء أغنى لا يجعل بقيتنا أغنى

### ما يقولونه لك

يتعين علينا خلق ثروة قبل أن يتسنى لنا اقتسامها. أعجبك الأمر أم لم يعجبك، فالأغنياء هم من سيستثمرون ويخلقون الوظائف. وجود الأغنياء حيوي سواء لرصد فرص السوق أم لاستغلالها. في بلدان كثيرة، وضعت أحقاد السياسة والسياسات الشعبوية في الماضي قيودًا على تكوين الثروة بفرض ضرائب مرتفعة على الأغنياء. يتعين وقف هذا الأمر. قد يبدو هذا قاسيًا، ولكن على المدى الطويل يستطيع الفقراء أن يصبحوا أغنياء فقط من خلال جعل الأغنياء أغنى مما هم عليه. فعندما تعطي الأغنياء شريحة أكبر من الكعكة، قد تصبح شرائح الآخرين أصغر على المدى القصير، ولكن الفقراء سيتمتعون بشرائح أكبر بالمعنى المطلق على المدى الطويل، لأن الكعكة ستكبر.

### ما لا يقولونه لك

الفكرة السابقة، المعروفة باسم «اقتصاد التقاطُر»، تتعثر في أول عقبة تعترضها. فعلى الرغم من الثنائية المعتادة ـ ثنائية «السياسة المنحازة للأغنياء المقوية للنمو» و«السياسة المنحازة للفقراء المضعفة للنمو» ـ فشلت السياسات المنحازة للأغنياء في تعجيل النمو في العقود الثلاثة الماضية. إذن فالخطوة الأولى التي تقضي بها هذه الحجة ـ أي الرؤية القائلة بأن إعطاء الأغنياء شريحة أكبر من الكعكة سيجعل الكعكة تكبر ـ يجانبها الصواب. أما الجزء الثاني من الحجة ـ الرؤية القائلة بأن الثروة الأكبر المتكونة في القمة ستتقاطر في النهاية على الفقراء ـ فغير صالح كذلك. إن التقاطر لأسفل يحدث فعلًا، لكن أثره في العادة هزيل إذا تركناه للسوق.

مع الدمار الناشئ عن الحرب العالمية الأولى، كان الاقتصاد السوفييتي في ضائقة عظيمة عام ١٩١٩ . فأطلق «لينين»، مدركًا أن النظام الحاكم الجديد ليست أمامه فرصة للنجاة من دون إنعاش الإنتاج الغذائي، «السياسة الاقتصادية الجديدة»، وسمح بذلك بالتعاملات التجارية السوقية في الزراعة، وأفسح المجال أمام الفلاحين للاحتفاظ بأرباحهم من تلك التعاملات.

انقسم الحزب البلشفي. على يسار الحزب كان «ليون تروتسكي» يدفع بأن «السياسة الاقتصادية الجديدة» ليست إلا ردة إلى الرأسمالية. وقد أيده الاقتصادي اللامع، عصامي التعليم، «يفجيني بريوبراجنسكي». دفع «بريوبراجنسكي» بأن الاقتصاد السوفييتي إن كان له أن يتطور فهو يحتاج إلى زيادة الاستثمار في الصناعات. غير أنه كان من الصعب، هكذا دفع «بريوبراجنسكي»، زيادة مثل هذا الاستثمار لأن كل الفائض الذي يفرزه الاقتصاد (أي، ما يزيد ويفيض على ما هو ضروري ضرورة قطعية من أجل بقاء السكان ماديًّا) كان تحت سيطرة المزارعين، إذ كان الاقتصاد زراعيًّا في أغلبه. ومن ثَمَّ، وفق منطقه، كان ينبغي إلغاء الملكية الخاصة والسوق في الريف، بحيث يتسنى اعتصار كل الفائض القابل للاستثمار منه عن طريق ربط أسعار السلع الزراعية من قبل الحكومة. وكان يتعين بعد ذلك ترحيل مثل هذا الفائض إلى القطاع الصناعي، حيث يمكن لهيئة التخطيط التأكد من أنه استثمر بالكامل. على المدى القصير، كان من شأن هذا تحجيم مستويات المعيشة، على الأخص عند الفلاحين، ولكنه على المدى الطويل كان سيجعل الجميع في حال أفضل، لأنه سيرفع الاستثمار إلى حده الأقصى وبالتالي إمكانية نمو الاقتصاد.

أما من على يمين الحزب، من أمثال «جوزيف ستالين» و«نيكولاي بوخارين»، صديق «بريوبراجنسكي» في زمن مضى وخصمه الفكري، فدعوا إلى الواقعية. وقد دفعوا بأنه، حتى لو لم يكن السماح للملكية الخاصة في صورة أرض وماشية في الريف شيئًا «شيوعيًّا» جدًّا، فهم لا يملكون أن ينزعوا ملكية الفلاحين، نظرًا لغلبتهم العددية. ووفقًا لـ«بوخارين»، لم يكن ثمة خيار غير «ركوب الحصان الفلاحي العجوز للوصول إلى الاشتراكية». وعلى مدار أغلب سنوات عقد ١٩٢٠ ، كانت للجناح اليميني اليد العليا. هُمِّش «بريوبراجنسكي» على نحو متزايد وأجبر على الهجرة إلى المنفى في ١٩٢٧ .

إلا أنه، في ١٩٢٨، تغير الأمر برمته. فعقب تحوله إلى الدكتاتور الأوحد، اختلس «ستالين» أفكار خصومه ونفذ الإستراتيجية التي ناصرها «بريوبراجنسكي». فصادر الأراضي من «الكولاك»، المزارعين الأغنياء، ووضع الريف بكامله تحت سيطرة الدولة من خلال الملكية الجماعية للزراعة. حُوِّلت الأراضي المصادرة من «الكولاك» إلى مزارع تابعة للدولة («سوفخوز»)، بينما أجبر صغار المزارعين على الالتحاق بالتعاونيات أو المزارع الجماعية («كولخوز»)، مع حصة دنيا من الملكية.

لم يتبع «ستالين» توصيات «بريوبراجنسكي» بدقة. في الواقع، رأف أكثر بالريف ولم يعتصر الفلاحين لأقصى حد. وعوضًا عن ذلك، فرض أجورًا أقل من الكفاف على العمال الصناعيين، وهو ما أجبر بدوره نساء الحضر على الانضمام إلى القوى العاملة لتمكين أسرهن من البقاء.

كانت لإستراتيجية «ستالين» تكاليف ضخمة. فمع مقاومة الملايين، أو اتهامهم بالمقاومة، انتهى الأمر بالملكية الجماعية الزراعية إلى معسكرات عمل. حدث انهيار في الناتج الزراعي، في أعقاب الهبوط الحاد في عدد حيوانات الجر، ويعزى جزئيًّا إلى ذبحها على يد أصحابها تحسبًا للمصادرة وجزئيًّا إلى نقص الغلال اللازمة لعلفها بسبب عمليات شحن الغلال الإجبارية إلى المدن. وأسفر هذا الانهيار الزراعي عن المجاعة الشديدة لعامي ١٩٣٢-١٩٣٣ التي هلك فيها ملايين البشر.

والمفارقة الساخرة هي أنه لو لم يتبن «ستالين» إستراتيجية «بريوبراجنسكي»، ما كان للاتحاد السوفييتي أن يتمكن من بناء القاعدة الصناعية بمثل تلك السرعة التي مكنته من دحر الغزو النازي على الجبهة الشرقية في الحرب العالمية الثانية. ومن دون الهزيمة النازية على الجبهة الشرقية، لما تمكنت أوروبا الشرقية من التغلب على النازيين. وهكذا، وللمفارقة، تدين أوروبا الشرقية بحريتها اليوم إلى اقتصادي سوفييتي من الجناح اليساري المتطرف اسمه «بريوبراجنسكي».

لماذا أثرثر عن اقتصادي ماركسي روسي مجهول منسي من زمن مضى عليه قرن تقريبًا؟ ذلك لأن هناك تشابهًا مدهشًا بين إستراتيجية «ستالين» (أو بالأحرى «بريوبراجنسكي») وسياسات اليوم المنحازة للأغنياء التي يناصرها اقتصاديو حرية السوق.

### الرأسماليون في مواجهة العمال

منذ القرن الثامن عشر، بدأ النظام الإقطاعي، الذي يولد بموجبه الناس في «مراكز اجتماعية» محددة ويبقون فيها لنهاية حياتهم، يتعرض لهجوم من الليبراليين في كل أوروبا. وقد حاججوا بأن الناس ينبغي أن يكافأوا وفقًا لإنجازاتهم لا لأوضاعهم المكتسبة بالولادة.

وبالطبع، كان هؤلاء ليبراليين من رعيل القرن التاسع عشر، فكانت لهم رؤى سيجدها ليبراليو اليوم (وعلى رأسهم الليبراليون الأمريكيون، الذين كانوا سيُدْعَون في أوروبا «يسار الوسط»، بدلًا من ليبراليين) مستهجنة. وكانوا ضد الديمقراطية قبل كل شيء. فقد آمنوا بأن منح الرجال الفقراء حق التصويت ـ لم توضع النساء حتى في الاعتبار، إذ اعتُقد أنهن يفتقرن إلى كمال العقل ـ من شأنه تدمير الرأسمالية. لماذا؟

آمن ليبراليو القرن التاسع عشر بأن التقشف هو مفتاح تراكم الثروة، وبالتالي التطور الاقتصادي. يحتاج الناس، بعد كسب ثمار عملهم، إلى استثمارها والامتناع عن إشباع الرغبات الفوري، إذا كان لهم أن يراكموا الثروة. وبحسب هذه الرؤية للعالم، الفقراء فقراء لأن ممارسة مثل هذا التقشف ليس في شخصيتهم. ومن ثَمَّ فإذا منحت الفقراء حق التصويت، سيرغبون في تحقيق الحد الأقصى من استهلاكهم الحالي، بدلًا من الاستثمار، بفرض ضرائب على الأغنياء وإنفاقها. وقد يجعل هذا الفقراء أحسن حالًا على المدى القصير، لكنه سيجعلهم في حال أسوأ على المدى الطويل بخفض الاستثمار وبالتالي النمو.

كان الليبراليون، في سياستهم المعادية للفقراء، مدعومين فكريًا من الاقتصاديين الكلاسيكيين، وألمعهم جميعًا «ديفيد ريكاردو»، الاقتصادي البريطاني في القرن التاسع عشر. على خلاف اقتصاديي اليوم الليبراليين، لم يكن الاقتصاديون الكلاسيكيون يرون الاقتصاد الرأسمالي مكونًا من الأفراد. فقد اعتقدوا أن الناس ينتمون إلى طبقات مختلفة ـ رأسماليون وعمال وملاك عقارات ـ ويتصرفون على نحو مختلف بحسب طبقاتهم. واعتُبر أن الاختلاف السلوكي الأهم بين الطبقات هو حقيقة أن الرأسماليين يستثمرون (عمليًا) كل دَخلهم بينما الطبقتان الأخريان ـ الطبقة العاملة وطبقة ملاك العقارات ـ تستهلكانه. وانقسم الرأي حول طبقة ملاك العقارات. فالبعض، من أمثال «ريكاردو»، رآها طبقة

استهلاكية تعوق التراكم الرأسمالي، بينما اعتقد آخرون، من أمثال «توماس مالثوس»، أن استهلاكها يساعد الطبقة الرأسمالية بتقديم طلب إضافي على منتجاتها. غير أن العمال كانوا موضع الإجماع. فقد كانوا ينفقون كل دخلهم، لذا فلو حصل العمال على نصيب أعلى من الدخل القومي، سيتراجع الاستثمار وبالتالي النمو الاقتصادي.

وهنا يلتقي اقتصاديو حرية السوق العتاة أمثال «ريكاردو» بالشيوعيين من الجناح اليساري المتطرف أمثال «بريوبراجنسكي». فعلى الرغم من اختلافاتهم الظاهرة، آمن كلاهما بأن الفائض القابل للاستثمار يجب تركيزه في أيدي المستثمر، الطبقة الرأسمالية في حالة الأول وهيئة التخطيط المركزي في حالة الثاني، من أجل تحقيق الحد الأقصى من النمو الاقتصادي على المدى الطويل. وهذا في المحصلة هو ما يستقر اليوم في عقول من يقولون «عليك أولًا أن تخلق الثروة قبل أن تتسنى لك إعادة توزيعها».

## سقوط السياسات المنحازة للأغنياء وصعودها

بين أواخر القرن التاسع عشر وبواكير القرن العشرين، تحققت أسوأ مخاوف الليبراليين، وشملت معظم البلدان الفقراء بحق التصويت (الذكور فقط طبعًا) في أوروبا وما يسمى بـ«التفريعات الغربية» (الولايات المتحدة وكندا وأستراليا ونيوزيلندا). غير أن مصدر الرعب المتمثل في فرض الضرائب المفرط على الأغنياء وما ينتج عنه من تدمير الرأسمالية لم يحدث. وفي العقود التي تلت تعميم حق التصويت للذكور، لم يزد فرض الضرائب على الأغنياء والإنفاق الاجتماعي كثيرًا. لم يكن الفقراء نافدي الصبر إلى هذا الحد إذن في نهاية المطاف.

وعلاوة على ذلك، فعندما بدأ مصدر الرعب المتمثل في فرض الضرائب المفرطة على الأغنياء بداية جادة، لم يدمر الرأسمالية، بل جعلها، في الحقيقة، أقوى. ففي أعقاب الحرب العالمية الثانية، كان هناك تنام حثيث في فرض الضرائب التصاعدية وإنفاق الرفاه الاجتماعي في معظم البلدان الرأسمالية الغنية. وعلى الرغم من هذا (أو بالأحرى بسبب هذا جزئيًا ـ انظر **الحقيقة ٢١**)، شهدت الفترة ما بين ١٩٥٠ و١٩٧٣ معدلات النمو الأعلى على الإطلاق في هذه البلدان ـ وتعرف باسم «عصر الرأسمالية الذهبي». قبل العصر الذهبي، كان دخل الفرد في البلدان الرأسمالية الغنية ينمو بمعدل

١-٥ , ١ في المائة سنويًا. وخلال العصر الذهبي، كان ينمو بمعدل ٢-٣ في المائة في الولايات المتحدة وبريطانيا، و٤-٥ في المائة في أوروبا الغربية، و٨ في المائة في اليابان. ومنذ ذلك الحين، لم تنجح هذه البلدان قطٌّ في أن تنمو أسرع من ذلك.

غير أن القائلين بحرية السوق، عندما تباطأ النمو في الاقتصادات الرأسمالية الغنية بدءًا من منتصف عقد ١٩٧٠، نفضوا عنهم بلاغة القرن التاسع عشر ونجحوا في إقناع آخرين بأن انخفاض حصة الدخل التي تتوجه إلى الطبقة الاستثمارية هو السبب في التباطؤ.

ومنذ عقد ١٩٨٠، في كثير (وإن لم يكن كل) هذه البلدان، تولت السلطة أغلب الوقت حكومات تعتنق إعادة توزيع الدخل إلى أعلى. بل إن بعض الأحزاب المسماة باليسارية، من قبيل «حزب العمال الجديد» البريطاني في عهد «توني بلير» و«الحزب الديمقراطي الأمريكي» في عهد «بل كلينتون»، دافعت صراحة عن هذه الإستراتيجية ـ وكانت نقطة الذروة عندما استحدث «بل كلينتون» برنامجه لإصلاح الرفاه في ١٩٩٦، معلنًا أنه يريد «إنهاء الرفاه كما نعرفه».

وفي سياق الحدث، ثبت أن تقليم دولة الرفاه أصعب مما اعتُقد في البداية (انظر **الحقيقة ٢١**). غير أن تناميها خُفِّف، على الرغم من الضغط البنيوي في سبيل إنفاق رفاهي أكبر نظرًا لتقدم أعمار السكان، الذي يزيد الحاجة إلى المعاشات، وبدلات الإعاقة، والرعاية الصحية، وغير ذلك من الإنفاق الموجه لكبار السن.

والأهم من ذلك أنه في أغلب البلدان وجدت كذلك سياسات كثيرة انتهت إلى إعادة توزيع الدخل من الفقراء في اتجاه الأغنياء. لقد كانت هناك تخفيضات ضريبية للأغنياء ـ خُفِّضت معدلات ضرائب المداخيل العليا. وقد خلق تخفيف الضوابط المالية فرصًا ضخمة للمكاسب المضاربية وكذلك شيكات فلكية للمديرين والماليين الكبار (انظر **الحقيقتين ٢ و٢٢**). كما أن تخفيف الضوابط في مجالات أخرى سمح للشركات بجني أرباح أكبر، ولم تكن أسبابًا هينة أنهم تمكنوا أكثر من استغلال مواطن نفوذهم الاحتكارية، وتلويث البيئة بحرية أكبر، وفصل العمال ببساطة أكبر. كما أن تزايد لَبْرَلة التجارة والاستثمار الأجنبي ـ أو على الأقل التهديد بهما ـ وضع ضغطًا مضيِّقًا على الأجور.

ونتيجة لذلك، فقد تزايد تفاوت المداخيل في معظم البلدان الغنية. على سبيل المثال:

وفقًا لتقرير «منظمة العمل الدولية» «عالم العمل ٢٠٠٨»، فمن بين الاقتصادات العشرين المتقدمة التي توفرت بيانات تخصها، ارتفع تفاوت المداخيل بين عامي ١٩٩٠ و٢٠٠٠ في ستة عشر بلدًا، ومن بين الأربعة الباقية، كانت سويسرا وحدها تَخْبُر هبوطًا يعتد به[١]. خلال هذه الفترة، ارتفع تفاوت المداخيل في الولايات المتحدة ـ وكان هو أصلًا الأعلى في العالم الغني ـ إلى مستوى يضاهي مستوى بعض البلدان الأمريكية اللاتينية مثل أوروجواي وفنزويلا. كما كانت الزيادة النسبية في تفاوت المداخيل مرتفعة في بلدان مثل فنلندا والسويد وبلجيكا، لكن هذه كانت بلدانًا بلغت في السابق مستويات متدنية جدًّا من التفاوت ـ ربما متدنية فوق الحد في حالة فنلندا، التي تمتعت بتوزيع للدخول أكثر تكافؤًا حتى من كثير من البلدان الاشتراكية سابقًا.

وفقًا لـ«معهد السياسات الاقتصادية»، مركز الأبحاث اليساري الوسطي في واشنطن العاصمة، بين عامي ١٩٧٩ و٢٠٠٦ (آخر سنوات توفُّر البيانات)، زادت نسبة الواحد في المائة العليا من أصحاب المداخيل في الولايات المتحدة نصيبها من الدخل القومي أكثر من الضعف، من ١٠ في المائة إلى ٢٢,٩ في المائة. بل إن نسبة الـ٠,١ في المائة العليا أبلت بلاء أحسن، فزادت نصيبها بأكثر من ثلاثة أضعاف، من ٣,٥ في المائة في ١٩٧٩ إلى ١١,٦ في المائة في ٢٠٠٦[٢]. كان هذا في الأساس بسبب الزيادة الفلكية في مدفوعات الإداريين التنفيذيين في البلد، التي يظهر افتقارها للمبرر أكثر فأكثر في أعقاب الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨ (انظر الحقيقة ١٤).

ومن بين البلدان الخمس والستين النامية والاشتراكية سابقًا التي غطتها دراسة «منظمة العمل الدولية» سالفة الذكر، ارتفع تفاوت المداخيل في واحد وأربعين بلدًا خلال الفترة نفسها. وبينما كانت نسبة البلدان المارة بتفاوت آخذ في الارتفاع بينها أصغر مما بين البلدان الغنية، كان في كثير من هذه البلدان تفاوت شديد الارتفاع أصلًا، لذا فإن آثار التفاوت الآخذ في الارتفاع كانت أسوأ حتى مما في البلدان الغنية.

**الماء الذي لا يتقاطر لأسفل**

لو أن «إعادة توزيع الدخل لأعلى» هذه كانت قد أدت إلى تسارع النمو، لوجدت ما يبررها. لكن الحقيقة هي أن النمو الاقتصادي تباطأ في الواقع منذ بداية الإصلاح

النيوليبرالي المنحاز للأغنياء في عقد ١٩٨٠. ووفقًا لبيانات «البنك الدولي»، كان الاقتصاد العالمي ينمو من حيث دخل الفرد بمعدل أعلى من ٣ في المائة خلال عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، بينما كان منذ عقد ١٩٨٠ ينمو بمعدل ١,٤ في المائة سنويًّا (١٩٨٠-٢٠٠٩).

باختصار، فمنذ عقد ١٩٨٠، أعطينا الأغنياء شريحة أكبر من الكعكة، كعكتنا، معتقدين أنهم سيخلقون مزيدًا من الثروة، فيجعلون الكعكة أكبر مما هو ممكن على نحو آخر في المدى الطويل. لقد حصل الأغنياء على الشريحة الأكبر من الكعكة، أجل، ولكنهم في الواقع **قللوا** إيقاع نمو الكعكة.

المشكلة هي أن تركيز الدخل في أيدي المستثمر المفترض، أكان الطبقة الرأسمالية أم هيئة التخطيط المركزي «الستالينية»، لا يؤدي إلى ارتفاع النمو إذا فشل المستثمر في استثمار المزيد. عندما ركز «ستالين» الدخل في «الجوسبلان»، هيئة التخطيط، كان هناك على الأقل ضمان لتحول الدخل المركَّز إلى استثمار (حتى لو أن إنتاجية الاستثمار ربما تكون قد تأثرت سلبًا بعوامل مثل صعوبة التخطيط ومشاكل حوافز العمل ـ انظر **الحقيقة ١٩**). أما الاقتصادات الرأسمالية فليست بها آلية كهذه. في حقيقة الأمر، وعلى الرغم من التفاوت المتصاعد منذ عقد ١٩٨٠، فإن الاستثمار كنسبة من الناتج القومي قد تراجع في كل اقتصادات السبعة الكبار (الولايات المتحدة واليابان وألمانيا والمملكة المتحدة وإيطاليا وفرنسا وكندا) وفي معظم البلدان النامية (انظر **الحقيقتين ٢ و٦**).

حتى عندما تخلق إعادة توزيع الدخل إلى أعلى ثروة أكبر مما هو ممكن على نحو آخر (وهو ما لم يحدث، أكرر)، فما من شيء يضمن أن الفقراء سينتفعون بتلك المداخيل الإضافية. إن الرخاء المتزايد في القمة قد يتقاطر في النهاية إلى أسفل ويعود بالخير على الفقراء، ولكن هذه ليست نتيجة معروفة سلفًا.

وبالطبع، ليس التقاطر إلى أسفل فكرة غبية تمامًا. فنحن لا يمكننا الاكتفاء، في الحكم على أثر إعادة توزيع الدخل، بآثارها المباشرة، مهما بدت جيدة أو سيئة. عندما يملك الأغنياء مزيدًا من المال، قد يستخدمونه في زيادة الاستثمار والنمو، وفي هذه الحالة فإن الأثر طويل المدى لإعادة توزيع الدخل إلى أعلى قد يتمثل في النمو من حيث الحجم المطلق للدخل الذي يحصل عليه كل شخص، وإن ليس بالضرورة من حيث نصيبه النسبي.

على كل حال، فالمشكلة هي أن التقاطر إلى أسفل في العادة لا يحدث كثيرًا إذا تُرِكَ الأمر للسوق. على سبيل المثال: وفقًا لـ«معهد السياسات الاقتصادية» مرة أخرى، استولت نسبة العشرة في المائة العليا من السكان الأمريكيين على ٩١ في المائة من نمو الدخل بين عامي ١٩٨٩ و٢٠٠٦، بينما أخذت نسبة الواحد في المائة العليا ٥٩ في المائة. وعلى النقيض، ففي البلدان حيث دولة الرفاه قوية من الأسهل كثيرًا نشر خيرات النمو الإضافي الذي يعقب إعادة توزيع الدخل إلى أعلى (إن حدث) عبر الضرائب والتحويلات. وفي حقيقة الأمر، فإن توزيع الدخل، قبل الضرائب والتحويلات، أكثر تفاوتًا في الواقع في بلجيكا وألمانيا منه في الولايات المتحدة، بينما هو في السويد وهولندا مثله تقريبًا في الولايات المتحدة[٣]. بعبارة أخرى، نحن نحتاج إلى المضخة الكهربائية المتمثلة في دولة الرفاه لجعل الماء المخزون في الأعلى يتقاطر بأي قدر ذي شأن.

أخيرًا وليس آخرًا، هناك أسباب كثيرة تدعو للاعتقاد بأن إعادة توزيع الدخل لأسفل يمكنها مساعدة النمو، إذا تمت بالطريقة الصحيحة وفي الوقت الصحيح. على سبيل المثال: في انكماش اقتصادي كالحاصل اليوم، الطريقة المثلى لتعضيد الاقتصاد هي إعادة توزيع الثروة إلى أسفل، إذ يميل أفقر الناس إلى إنفاق نسبة أعلى من مداخيلهم. إن الأثر المتمثل في تقوية الاقتصاد الناتج عن مبلغ مليار الدولار الإضافية الممنوحة للأسر المعيشية الأقل دخلًا عبر تزايد إنفاق الرفاه سيفوق حجمًا أثر منح المبلغ نفسه للأغنياء عبر التخفيضات الضريبية. وعلاوة على ذلك، لو أن الأجور لم تتجمد عند مستويات الكفاف أو تحتها، فإن الدخل الإضافي قد يشجع الاستثمار العمالي في التعليم والصحة، وهو ما قد يرفع إنتاجية العمال وبالتالي النمو الاقتصادي. بالإضافة إلى ذلك، فتكافؤ دخليٌّ أكبر قد يروج السلام الاجتماعي عن طريق خفض الإضرابات العمالية والجريمة، وهو ما قد يشجع بدوره الاستثمار، إذ يقلل خطر إرباك العملية الإنتاجية، وبالتالي خطر إرباك عملية توليد الثروة. يعتقد أكاديميون كثيرون أن آلية من هذا القبيل كانت تعمل خلال عصر الرأسمالية الذهبي، عندما تزامن انخفاض تفاوت المداخيل مع النمو الحثيث.

وبهذه النظرة، فما من سبب يدعو للتسليم مسبقًا بأن إعادة توزيع الدخل لأعلى سوف تسرِّع الاستثمار والنمو. فهذا لم يحدث في العموم. وحتى عند وجود مزيد من النمو،

فإن التقاطر الذي يحدث عبر آلية السوق محدود جدًّا، كما رأينا في المقارنة السالفة بين الولايات المتحدة والبلدان الغنية الأخرى المقترنة بدولة رفاه جيدة.

إن مجرد جعل الأغنياء أغنى لا يجعل بقيتنا أغنى. وإذا كان منح المزيد إلى الأغنياء سيعود بالخير على بقية المجتمع، فيتعين حمل الأغنياء على تقديم استثمار أعلى وبالتالي نمو أعلى من خلال سياسات إجرائية (مثلًا: تخفيضات ضريبية للأغنياء أفرادًا وشركات، مشروطة بالاستثمار)، ثم تقاسم ثمار مثل هذا النمو عبر آلية كدولة الرفاه.

## الحقيقة ١٤

# المديرون الأمريكيون مغالى في سعرهم

### ما يقولونه لك

يتقاضى البعض أكثر بكثير مما يتقاضاه الآخرون. وفي الولايات المتحدة بالذات، تدفع الشركات لمديريها الكبار ما يعتبره بعض الناس مبالغ فاحشة. غير أن هذا ما تتطلبه قوى السوق. فنظرًا لأن مورد المواهب محدود، عليك ببساطة أن تدفع مبالغ مالية كبيرة ليتسنى لك جذب أفضل المواهب. ومن وجهة نظر شركة عملاقة تقدر حركة أسهمها بمليارات الدولارات، فالأمر قطعًا يستحق دفع ملايين إضافية، أو حتى عشرات الملايين من الدولارات للحصول على صاحب أفضل موهبة، إذ إن قدرته على اتخاذ قرارات أفضل من نظرائه في الشركات المنافسة يمكنها جلب مزيد من مئات ملايين الدولارات في صورة إيرادات. ومهما بدت هذه المستويات من الأجور جائرة، ينبغي ألا ننخرط في أفعال الحقد والغِلِّ وألا نحاول تحجيمها بشكل متعسف. فمحاولات كهذه ستكون ببساطة ذات أثر عكسي.

### ما لا يقولونه لك

المديرون الأمريكيون مغالى في سعرهم بأكثر من معنى. فأولًا، هُمْ مغالى في سعرهم بالمقارنة مع أسلافهم. بالتعبير النسبي (أي، كنسبة من متوسط أجر العامل)، يتقاضى كبار التنفيذيين الأمريكيين اليوم حوالي عشرة أضعاف أسلافهم في عقد ١٩٦٠، على الرغم من حقيقة أن الأخيرين أداروا شركات أنجح بكثير، بالمعنى النسبي، من الشركات الأمريكية اليوم. كما أن المديرين الأمريكيين مغالى في سعرهم بالمقارنة مع نظرائهم في البلدان

الغنية الأخرى. فبالمعنى المطلق، هم يتقاضون، اعتمادًا على المقياس الذي نستخدمه والبلد التي نقارن بها، ما يصل إلى عشرين ضعف ما لدى منافسيهم الذين يديرون شركات مماثلة في الكِبَر والنجاح. المديرون الأمريكيون ليسوا فقط مغالى في سعرهم، بل هم كذلك محميون حماية زائدة بمعنى أنهم لا يعاقبون على الأداء الرديء. وليس كل هذا، على خلاف ما يحاجج به أناس كثيرون، إملاءات قوى السوق. فقد كسبت الطبقة الإدارية في الولايات المتحدة قدرًا من النفوذ الاقتصادي والسياسي والأيديولوجي مكّنها من التلاعب بالقوى التي تحكم مدفوعاتها.

## مدفوعات التنفيذيين وسياسة الحقد الطبقي

يبلغ متوسط مستحقات كبير التنفيذيين في الولايات المتحدة (الرواتب والعلاوات والمعاشات وخيارات الأسهم) ٣٠٠-٤٠٠ ضعف متوسط مستحقات العامل (الأجور والمزايا). ويكدر هذا بعض الناس كدرًا عظيمًا. على سبيل المثال: نُقل مرارًا عن السيد «باراك أوباما»، الرئيس الأمريكي، أقوال تنتقد ما يراه مدفوعات باهظة للتنفيذيين.

أما اقتصاديو حرية السوق فلا يرون مشكلة في هذا التباين الأجري. فإذا كان كبير التنفيذيين يتقاضى ٣٠٠ ضعف العامل المتوسط، والكلام لهم، فلا بد أن هذا لأنهم يضيفون للشركة قيمة أكبر ٣٠٠ مرة. وإذا كان شخص لا يتمتع بالإنتاجية اللازمة لتبرير مستحقاته المرتفعة، فسرعان ما ستضمن قوى السوق فصله من وظيفته (انظر **الحقيقة ٣**). أما من يثيرون الخلافات بخصوص مدفوعات التنفيذيين، من أمثال السيد «أوباما»، فهم شعبويون ينخرطون في سياسة الحقد الطبقي. فما لم يقبل أولئك الأقل إنتاجية، هكذا تقول حجتهم، وجود حاجة لأن يتقاضى الناس مقابلًا وفقًا لإنتاجيتهم، لا يمكن للرأسمالية أن تؤدي وظيفتها بشكل لائق.

ويكاد المرء يؤمن بالحجج السابقة، لو أنه قدم تنازلًا صغيرًا: تجاهل الحقائق.

أنا لا أتنازع على كوْن بعض الناس أكثر إنتاجية من غيرهم، وأن هناك حاجة لدفع مقابل أكبر لهم ـ وفي بعض الأحيان أكبر كثيرًا (وإن كان لا يفترض أن يتباهوا أكثر من اللازم بشأن هذا ـ انظر **الحقيقة ٣**). والسؤال الحقيقي هو: هل الدرجة الحالية من التفاوت مبررة.

والحال أن جمع إجمالي مدفوعات التنفيذيين بدقة أمر شديد الصعوبة. فالكشف

أصلًا عن مدفوعات التنفيذيين لا يتمتع بشفافية جيدة جدًا في بلدان كثيرة. وعندما ننظر إلى المستحقات ككل، لا الرواتب فقط، نحتاج إلى ضم خيارات التصرف في الأسهم. فخيارات الأسهم تعطي متلقيها حق شراء عدد معين من أسهم الشركة في المستقبل، ولذا فليست لها قيمة دقيقة في الحاضر وهناك حاجة لتقدير قيمتها. واعتمادًا على المنهجية المستخدمة في التقدير، يمكن للتقييم أن يتفاوت تفاوتًا كبيرًا.

وكما ذكر من قبل، ومع وضع هذه التحفظات في ذهننا، كانت نسبة مستحقات كبير التنفيذيين إلى متوسط مستحقات العامل في الولايات المتحدة تتراوح بين ٣٠ و٤٠ إلى ١ في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠. وقد تنامت هذه النسبة بمعدل حثيث منذ بواكير عقد ١٩٨٠، فبلغت حوالي ١٠٠ إلى ١ في بواكير ١٩٩٠ وصعدت لتتراوح بين ٣٠٠ و٤٠٠ إلى ١ بحلول عقد ٢٠٠٠.

قارن هذا بالتغيرات الطارئة على ما يتلقاه العمال الأمريكيون. وفقًا لـ«معهد السياسات الاقتصادية»، مركز الأبحاث اليساري الوسطي المستقر في واشنطن، ارتفع متوسط أجر الساعة للعمال الأمريكيين بدولارات عام ٢٠٠٧ (أي معدلةً لمواءمة التضخم) من ١٨,٩٠ دولار في ١٩٧٣ إلى ٢١,٣٤ دولار في ٢٠٠٦. وهذه زيادة تساوي ١٣ في المائة في ثلاث وثلاثين سنة، ما يعني نموًّا يبلغ ٠,٤ في المائة سنويًّا[1]. بل إن الصورة أشد قتامة عندما ننظر إلى المستحقات الإجمالية (الأجور مضافة إلى المزايا) وليس الأجور وحدها. وحتى إذا اكتفينا بالنظر إلى فترات التعافي (نظرًا لأن مستحقات العمال تتراجع خلال فترات الهبوط)، فقد ارتفعت مستحقات العامل الوسيطة بمعدل ٠,٢ في المائة سنويًّا خلال سنوات ١٩٨٣-١٩٨٩، وبمعدل ٠,١ في المائة سنويًّا بين عامي ١٩٩٢ و٢٠٠٠ ولم تَنْمُ على الإطلاق خلال سنوات ٢٠٠٢-٢٠٠٧[2].

بعبارة أخرى، فقد ركدت مدفوعات العامل كليًّا تقريبًا في الولايات المتحدة منذ منتصف عقد ١٩٧٠. وبالطبع، لا يعني هذا القول بأن الأمريكيين لم يشهدوا أي ارتفاع في مستويات المعيشة منذ عقد ١٩٧٠. فقد ارتفع دخل الأسرة، في مقابل مستحقات العامل الفرد، ولكن هذا فقط لأنه في مزيد ومزيد من الأسر يعمل الشريكان.

والآن، لو أننا آمنَّا بمنطق حرية السوق القائل بأن الناس يتقاضون مقابلًا وفقًا لإسهامهم، فلا بد أن الزيادة في المستحقات النسبية لكبار التنفيذيين من ٣٠-٤٠

ضعف متوسط مستحقات العامل (الذي لم يتغير كثيرًا) إلى ٣٠٠-٤٠٠ ضعف تعني أن كبار التنفيذيين الأمريكيين أصبحوا أكثر إنتاجية عشر مرات (بالمعنى النسبي) مما كانوا في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠. فهل هذا صحيح؟

ربما كان متوسط جودة المديرين الأمريكيين في ارتفاع يرجع إلى تحسن التعليم والتدريب، ولكن أمن المعقول حقًا أنهم أفضل عشر مرات من نظرائهم قبل جيل من الآن؟ حتى إذا راجعنا العشرين عامًا الماضية فقط، وهو الوقت الذي كنت أدرِّس خلاله في «كامبردج»، فأنا وبأمانة أشك في ما إذا كان الطلاب الأمريكيون الذين يأتون إلينا (وهم من نوعية كبار التنفيذيين المحتملين) أفضل ثلاث أو أربع مرات اليوم مما كانوا عندما بدأت التدريس في بواكير عقد ١٩٩٠. ولكن هذا ما كان يفترض، طالما أن مدفوعات كبار التنفيذيين الأمريكيين قد ارتفعت تناسبيًا لمجرد ارتفاع جودة كبار التنفيذيين: فخلال هذه الفترة، ارتفع متوسط مستحقات كبير التنفيذيين في الولايات المتحدة من ١٠٠ ضعف متوسط مستحقات العامل إلى ٣٠٠-٤٠٠ ضعف.

وهناك تفسير شائع لهذا الارتفاع الأخير الحاد في المدفوعات النسبية وهو أن الشركات قد أصبحت أكبر، ومن ثَمَّ فإن الفارق الذي يمكن لكبير التنفيذيين أن يصنعه أصبح أكبر. ووفقًا لمثال رائج استخدمه البروفيسور «روبرت هـ. فرانك» من جامعة «كورنل» في عموده بجريدة «نيويورك تايمز» المقتبَس عنه على نطاق واسع، لو أن لشركة إيرادات تبلغ ١٠ مليارات دولار، فإن بضعة قرارات أفضل يتخذها كبير تنفيذيين أفضل يمكنها بسهولة أن تزيد إيرادات الشركة ٣٠ مليون دولار[٣]. لذا، وكما تقول الرسالة الضمنية، فماذا في منح ٥ ملايين دولار إضافية لكبير التنفيذيين، طالما أنه جلب ٣٠ مليون دولار إضافية للشركة؟

ثمة شيء من المنطق في هذه الحجة، ولكن لو كان تنامي حجم الشركة هو التفسير الرئيسي لتضخم أتعاب كبير التنفيذيين، فلماذا انطلق من عقاله فجأة في عقد ١٩٨٠، طالما أن حجم الشركات الأمريكية كان آخذًا في التنامي طوال الوقت؟

كما أن الحجة نفسها ينبغي تطبيقها على العمال كذلك، إلى حد ما على الأقل. فالشركات الحديثة تعمل على أساس أشكال معقدة من تقسيم العمل والتعاون، لذا فإن الرؤية، التي مؤداها أن ما يفعله كبير التنفيذيين هو الشيء الوحيد المهم بالنسبة إلى أداء

الشركة، مضللة للغاية (انظر **الحقيقتين ٣ و١٥**). بكِبَر الشركات، تكبر كذلك إمكانية أن يُفيد العمال الشركة أو يضروا بها، ومن ثَمَّ يصبح أهم وأهم أن نشغل عمالًا أفضل. ولو لم يكن الحال كذلك، فلماذا تعبأ الشركات بأقسام الموارد البشرية؟

وعلاوة على ذلك، فلو أن الأهمية المتزايدة للقرارات الإدارية العليا هي السبب الرئيسي في تضخم رواتب كبار التنفيذيين، فلماذا يتقاضى كبار التنفيذيين في اليابان وأوروبا ممن يديرون شركات مماثلة الكبَر كسورًا فقط مما يتقاضاه كبار التنفيذيين الأمريكيين؟ وفقًا لـ«معهد السياسات الاقتصادية»، وبحلول عام ٢٠٠٥، كان كبار التنفيذيين السويسريين والألمان يتقاضون على التتابع ٦٤ في المائة و٥٥ في المائة مما يتلقاه نظراؤهم الأمريكيون. ولم يكن السويديون والهولنديون يتقاضون إلا حوالي ٤٤ في المائة و٤٠ في المائة من مدفوعات كبار التنفيذيين الأمريكيين، أما كبار التنفيذيين اليابانيين فنسبة هزيلة تبلغ ٢٥ في المائة فقط. وبلغ متوسط مدفوعات كبير التنفيذيين في ثلاثة عشر بلدًا غنيًّا غير الولايات المتحدة ٤٤ في المائة فقط من المستوى الأمريكي(٤).

إن الأرقام السابقة في الواقع تعبير مخفف بصورة هائلة عن الفروق الدولية في أتعاب كبار التنفيذيين إذ لا تشمل خيارات الأسهم، التي تميل إلى الارتفاع كثيرًا في الولايات المتحدة عنها في البلدان الأخرى. وترجح بيانات أخرى من «معهد السياسات الاقتصادية» أن مدفوعات كبير التنفيذيين، في الولايات المتحدة، شاملة خيارات الأسهم، يمكن وبسهولة أن تبلغ ثلاثة إلى أربعة أضعاف، ويحتمل بلوغها خمسة إلى ستة أضعاف، مدفوعاتهم من دون خيارات الأسهم، وإن كان من الصعب أن نعرف بالضبط الحجم الذي ينطوي عليه هذا. ويعني هذا أننا لو أضفنا خيارات الأسهم، فإن مستحقات كبير التنفيذيين الياباني (شاملة مكونًا ضئيلًا يمثل خيارات الأسهم، إن وجدت أصلًا) قد يتدنى ليصل إلى ٥ في المائة، بدلًا من ٢٥ في المائة، من مستحقات كبير التنفيذيين الأمريكي.

والآن فلو أن كبار التنفيذيين الأمريكيين يستحقون مقابلًا ما يبلغ ما بين ضعفي (مقارنة بكبار التنفيذيين السويسريين، مع استبعاد خيارات الأسهم) وعشرين ضعف (مقارنة بكبار التنفيذيين اليابانيين، شاملًا خيارات الأسهم) المقابل المدفوع لنظرائهم في الخارج، فكيف يتأتى أن تكون الشركات التي يديرونها تخسر لصالح خصومها اليابانيين والأوروبيين في كثير من الصناعات؟

قد ترجح أن كبار التنفيذيين اليابانيين والأوروبيين يمكنهم العمل بأجر مطلق أقل كثيرًا من كبار التنفيذيين الأمريكيين لأن مستويات الأجور العامة في بلادهم أدنى. غير أن الأجور في اليابان والبلدان الأوروبية على نفس مستواها في الولايات المتحدة في الأساس. فقد بلغ متوسط مدفوعات العامل في البلدان الثلاثة عشر موضوع دراسة «معهد السياسات الاقتصادية» ٨٥ في المائة من مدفوعات العامل الأمريكي في ٢٠٠٥. يتقاضى العمال اليابانيون ٩١ في المائة من الأجور الأمريكية، لكن مديريهم التنفيذيين الكبار لا يتقاضون إلا ٢٥ في المائة مما يتقاضاه كبار التنفيذيين الأمريكيين (باستبعاد خيارات الأسهم). ويحصل العمال السويسريون والألمان على أجور أعلى من العمال الأمريكيين (١٣٠ في المائة و١٠٦ في المائة من الأجر الأمريكي، على الترتيب)، بينما يحصل مديروهم التنفيذيين الكبار على ٥٥ في المائة و٦٤ في المائة فقط من الرواتب الأمريكية (مرة أخرى، باستبعاد خيارات الأسهم، الأعلى كثيرًا في الولايات المتحدة)(٥).

وبهذه النظرة فإن المديرين الأمريكيين مغالى في سعرهم. يتقاضى العمال الأمريكيون ما يزيد ١٥ في المائة فقط أو نحو ذلك عن نظرائهم في الشعوب المنافسة، بينما يتقاضى كبار التنفيذيين الأمريكيين على الأقل ضعفي (مقارنة بالمديرين السويسريين، باستبعاد خيارات الأسهم) وصولًا ربما إلى عشرين ضعف (مقارنة بالمديرين اليابانيين، بحساب خيارات الأسهم) ما يتقاضاه نظراؤهم في البلدان القابلة للمقارنة. وعلى الرغم من هذا، يدير كبار التنفيذيين الأمريكيين شركات ليست أفضل، وكثيرًا ما تكون أسوأ، من منافساتها اليابانية والأوروبية.

### الملك لي والكتابة عليك

في الولايات المتحدة (وفي المملكة المتحدة، التي تلي الولايات المتحدة في تحقيق أعلى فارق نسبي بين مدفوعات العامل وكبير التنفيذيين)، باقات مستحقات المديرين الكبار متخمة بطريقة واحدة. فعدا عن تقاضيهم مبالغ باهظة، لا يعاقب هؤلاء المديرون على سوء الإدارة. وأقصى ما سيحدث لهم هو طردهم من وظيفتهم الحالية، لكن ذلك سيصاحبه على الدوام تقريبًا شيك بمبلغ فسخ تعاقد سمين. بل إن كبير التنفيذيين المطرود سيحصل على أكثر مما يشترطه العقد. وفقًا لاقتصاديين هما «ببتشوك» و«فرِيد»، «عندما استقالت كبيرة تنفيذيي شركة «ماتل»، «جل باراد»، تحت وابل من النيران [عام ٢٠٠٠]،

أعفاها مجلس الإدارة من قرض يبلغ ٤,٢ مليون دولار، ومنحها ٣,٣ مليون دولار إضافية نقدًا لتغطية الضرائب المستحقة عن إعفائها من قرض آخر، وسمح لخياراتها السهمية غير المشفوعة بحق التصرف بأن تكتسب الحق تلقائيًا. وجاءت هذه المزايا غير المستحقة كإضافة إلى المزايا المعتبرة التي تلقتها بموجب اتفاق تشغيلها، الذي شمل مبلغ إنهاء تعاقد قدره ٢٦,٤ مليون دولار وقائمة طويلة من المزايا التقاعدية تتجاوز ٧٠٠,٠٠٠ دولار سنويًا»[٦].

هل نعبأ بذلك؟ لا أبدًا، هكذا كان اقتصاديو حرية السوق سيردون. فإذا كانت بعض الشركات سفيهة إلى حد دفع مبالغ غير مبررة إلى تنفيذيين كبار فاشلين، هكذا كانوا سيقولون، فلتفعل. وسوف تتغلب عليها منافسات يقظة يقظةً حادة لا تنخرط في مثل هذا الهراء. لذا، فحتى لو كانت هناك ربما أنظمة مستحقات سيئة التصميم حولنا، فسوف تمحى في النهاية من خلال ضغوط السوق التنافسية.

يبدو هذا معقولًا. فالعملية التنافسية تعمل على محو الممارسات غير الفعالة، سواء كانت تقنيات نسيج متقادمة أم أنظمة مدفوعات تنفيذيين منحازة. وأحد البراهين على ذلك هو حقيقة أن الشركات الأمريكية والبريطانية كانت تخسر لصالح الشركات الأجنبية، التي لديها في المجمل حوافز إدارية أفضل.

على كل حال، سيستغرق وقتًا طويلًا أن تمحو هذه العملية الممارسات الإدارية الخطأ في تقدير المستحقات (ففي نهاية المطاف، كان هذا مستمرًا لعقود). فقبل إفلاس «جنرال موتورز» الأخير، كان الناس قد عرفوا لثلاثة عقود على الأقل أنها في حالة تدهور، لكن أحدًا لم يفعل شيئًا ليوقف تلقّي المديرين الكبار باقات مستحقات تليق أكثر بأسلافهم في منتصف القرن العشرين، عندما كانت للشركة هيمنة مطلقة عالميًا (انظر الحقيقة ١٨).

وعلى الرغم من هذا، لا يتم إلا القليل لمراجعة باقات مدفوعات التنفيذيين المفرطة والمنحازة (من حيث إن الإخفاقات لا تكاد تعاقب)، لأن الطبقات الإدارية في الولايات المتحدة وبريطانيا أصبحت بالغة النفوذ، وليست الشيكات السمينة التي كانت تحصل عليها عبر العقود القليلة الماضية سببًا هينًا في ذلك. فوصلت إلى السيطرة على مجالس الإدارات، من خلال إحداث تشابك بين العمل الإداري والتلاعب بالمعلومات التي تقدمها للإداريين المستقلين، ونتيجة لهذا فمجالس إدارة قليلة تراجع مستوى وبنية المدفوعات

التنفيذية التي يضعها كبير التنفيذيين. كما أن ارتفاع المدفوعات من هبات الأرباح وتزايدها يبقي حملة الأسهم سعداء (انظر الحقيقة ٢). وكسبت الطبقات الإدارية، عن طريق فرد عضلتها الاقتصادية، نفوذًا هائلًا في الساحة السياسية، بما في ذلك أحزاب يسار الوسط المفترضة، على شاكلة «حزب العمال الجديد» في بريطانيا و«الحزب الديمقراطي» الأمريكي. وعلى الأخص في الولايات المتحدة، ينتهي الأمر بكثير من كبار التنفيذيين في القطاع الخاص إلى إدارة وزارات. والأهم أنهم قد استخدموا نفوذهم الاقتصادي والسياسي في نشر أيديولوجيا حرية السوق القائلة بأن ما هو موجود، أيًّا كان، موجود بالضرورة لأنه الأنجع.

وقد قدمت لنا عقابيل الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨ توضيحًا مشرقًا كأشد ما يكون لنفوذ هذه الطبقة الإدارية. فعندما ضخت الحكومتان الأمريكية والبريطانية مبالغ فلكية من أموال دافعي الضرائب في مؤسسات مالية مضطربة في خريف ٢٠٠٨، عوقب قليل من المديرين المسؤولين عن فشل مؤسستهم. أجل، فقدَ عدد صغير من كبار التنفيذيين وظائفهم، لكن قلة ممن بقوا في وظائفهم جوزيت باقتطاع جدِّي من المدفوعات وكانت هناك مقاومة هائلة، وناجعة، لمحاولة «الكونجرس» الأمريكي وضع سقف على أتعاب مديري المؤسسات التجارية المالية التي تتلقى أموالًا من دافعي الضرائب. ورفضت الحكومة البريطانية فعل أي شيء بخصوص نفحة المعاشات البالغة ١٥-٢٠ مليون جنيه إسترليني المدفوعة إلى رئيس «مصرف أسكتلندا الملكي» السابق المفضوح، السير «فِرِد جودوين»،(والتي تمنحه دخلًا سنويًّا قدره حوالي ٧٠٠,٠٠٠ جنيه إسترليني) على الرغم من أن الظهور الإعلامي السلبي المكثف أجبره بعد ذلك على إعادة ٤ ملايين جنيه إسترليني. وحقيقة أن دافعي الضرائب البريطانيين والأمريكيين، الذين أصبحوا حملة أسهم المؤسسات المالية المنتشَلة، لا يمكنهم حتى معاقبة من أصبحوا الآن موظفيهم لقاء سوء أدائهم وإجبارهم على قبول نظام مستحقات أنجع، تبين مدى النفوذ الذي تملكه الطبقة الإدارية الآن في هذين البلدين.

إن الأسواق تقتلع الممارسات غير الناجعة، ولكن فقط عندما لا يملك أحد القوة الكافية للتلاعب بها. وفوق ذلك، فحتى إذا اقتلعت في النهاية، تفرض باقات المستحقات الإدارية المنحازة تكاليف ضخمة على بقية الاقتصاد طالما بقيت. فالعمال يتعين اعتصارهم على الدوام من خلال ضغط مضيِّق على الأجور وعدم

التثبيت والتقليص الدائم، بحيث يمكن للمديرين توليد أرباح إضافية كافية لتوزيعها على حملة الأسهم وإبعادهم عن إثارة تساؤلات حول مدفوعات التنفيذيين (للمزيد حول هذا، انظر **الحقيقة ٢**). ومع الاضطرار إلى تحقيق الحد الأقصى لحصص الأرباح لإبقاء حملة الأسهم صامتين، يتقلص الاستثمار، مما يضعف القدرات الإنتاجية طويلة المدى للشركة. وعندما يجتمع هذا بمدفوعات إدارية مفرطة، فإنه يضع المؤسسات التجارية الأمريكية والبريطانية في موقف غير متكافئ في المنافسة الدولية، مما يكلف العمال وظائفهم في النهاية. وأخيرًا عندما تفسد الأمور على نطاق واسع، كما في الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨، يُجبر دافعو الضرائب على انتشال الشركات المتعثرة، بينما يفلت المديرون الذين خلقوا الفشل كالشعر من العجين.

عندما تملك الطبقات الإدارية في الولايات المتحدة، وإلى حد أقل في بريطانيا، قدرًا كهذا من النفوذ الاقتصادي والسياسي والأيديولوجي إلى حد يمكّنها من التلاعب بالسوق وابتلاء آخرين بالتبعات السلبية لأفعالها، فالظن بأن المدفوعات الإدارية هي شيء سوف يحكم السوقُ مستوياته وتركيباته المثلى، ويفترض أن يحكمها، هو ضرب من الأوهام.

## الحقيقة ١٥

# الناس في البلدان الفقيرة أكثر ريادة للأعمال من الناس في البلدان الغنية

### ما يقولونه لك

تكمن ريادة الأعمال في قلب الدينامية الاقتصادية. وما لم يوجد رواد أعمال ينشدون فرصًا جديدة لجني المال عن طريق توليد منتجات جديدة وتلبية طلبات غير ملباة، لا يمكن للاقتصاد أن يتطور. وفي حقيقة الأمر، فإن أحد الأسباب وراء الافتقار إلى حركية اقتصادية في طائفة من البلدان، من فرنسا إلى تلك الدول في العالم النامي، هو الافتقار إلى ريادة الأعمال. وما لم يغير كل أولئك المتسكعين الهائمين على وجوههم في البلدان الفقيرة مواقفهم وينشطون سعيًا في سبيل فرص لجني الأرباح، فإن بلادهم ليست في سبيلها لأن تتطور.

### ما لا يقولونه لك

إن من يعيشون في البلدان الفقيرة يتعين عليهم أن يكونوا ماهرين جدًّا في ريادة الأعمال حتى لمجرد البقاء. مقابل كل متسكع في بلد نامٍ، لديك طفلان أو ثلاثة يلمعون الأحذية وأربعة أو خمسة أشخاص ينادون على بضاعتهم متجولين. ليس ما يجعل البلدان الفقيرة فقيرة غياب الطاقة لريادة الأعمال على المستوى الشخصي، وإنما غياب التقنيات الإنتاجية والتنظيمات الاجتماعية المتطورة، وعلى الأخص المؤسسات التجارية الحديثة. إن تزايد وضوح مشاكل الائتمان المصغر ـ القروض شديدة الصغر المدفوعة للفقراء في

البلدان النامية بهدف معلن هو مساعدتهم على إقامة المشاريع التجارية ـ يظهر حدود ريادة الأعمال الفردية. ففي القرن الماضي بالذات، أصبحت ريادة الأعمال نشاطًا جَماعيًا، لذا فقد أصبح بؤس التنظيم الجَماعي عقبة أمام التطور الاقتصادي أكبر حتى من قصور روح ريادة الأعمال عند الأفراد.

## مشكلتنا مع الفرنسيين

شاع عن «جورج و. بوش»، الرئيس الأمريكي السابق، أنه شكا من أن مشكلة الفرنسيين هي أن لغتهم ليس بها مرادف لكلمة «entrepeneurship» (ريادة الأعمال). ربما لم تبلغ فرنسيته المستوى المقبول، لكن السيد «بوش» كان يعبر ببلاغة عن تحامل أنجلو-أمريكي شائع إلى حد لا يستهان به ضد فرنسا باعتبارها بلدًا غير دينامي وذا مظهر رجعي، مليئًا بالعمال الكسالى والمزارعين الذين يحرقون الأغنام حية والمثقفين اليساريين المدَّعين والبيروقراطيين المتطفلين، وأخيرًا وليس آخرًا، الكتَّاب الطنَّانين.

وسواء كان تصور السيد «بوش» عن فرنسا صحيحًا أم لا (سيَرِد المزيد حول هذا لاحقًا، وانظر أيضًا **الحقيقة ١٠**)، فالرؤية الكامنة وراء تصريحه مقبولة على نطاق واسع ـ فأنت تحتاج إلى رواد أعمال لتحصل على اقتصاد ناجح. ومن وجهة النظر هذه، فإن فقر البلدان النامية يعزى أيضًا إلى الافتقار إلى ريادة الأعمال في تلك البلدان. انظر إلى كل أولئك الرجال القُعود يتناولون كوبهم الحادي عشر لهذا اليوم من الشاي بالنعناع، هكذا يقول المراقبون من البلدان الغنية، لتعرف أن هذه البلدان تحتاج حقًا إلى مزيد من الأشخاص الحركيين والمجددين من أجل انتشال نفسها من الفقر.

غير أن أي شخص من بلد نامٍ أو عاش فيه فترة سيعرف أنه يعج برواد الأعمال. ففي شوارع البلدان الفقيرة، ستقابل رجالًا ونساء وأطفالًا من جميع الأعمار يبيعون كل شيء يمكن أن يخطر على بالك، وأشياء لم تكن تعلم حتى أنه يمكن شراؤها. ففي بلدان فقيرة كثيرة، تستطيع أن تشتري مكانًا في الطابور الممتد أمام قسم التأشيرات بالسفارة الأمريكية (ويبيعك إياه منظمو طوابير محترفون)، وخدمة «ملاحظة سيارتك» (ويقدمها سايس، وتعني «الامتناع عن تخريب سيارتك») في مساحات الوقوف في الشوارع، والحق في إقامة كشك أطعمة عند ناصية بعينها (وربما يبيعه رئيس الشرطة المحلي الفاسد) أو

حتى فسحة من الأرض لتتسول عليها (ويبيعك إياها البلطجية المحليون). وهذه كلها من منتجات الإبداع الإنساني وريادة الأعمال.

وعلى النقيض من ذلك، فإن مواطني البلدان الغنية لم يقترب معظمهم حتى مجرد اقتراب من أن يصبحوا رواد أعمال. فهم في الأغلب يعملون لصالح شركات، توظف بعضها عشرات الآلاف، ويقومون بوظائف عالية التخصص وضيقة الحدود. وحتى على الرغم من أن بعضهم يحلم بإقامة أعماله الخاصة وبأن «أصبح رئيس نفسي»، أو على الأقل يتكلم عن ذلك من دون فعل، فقلة منهم تضع الكلام موضع التنفيذ لأن فعل ذلك صعب ومجازف. ونتيجة لذلك، ينفق معظم أبناء البلدان الغنية حياته العملية في تنفيذ رؤية شخص آخر لريادة الأعمال، لا رؤيته هو.

المحصلة هي أن الناس أكثر ريادة للأعمال بمراحل في البلدان النامية منهم في البلدان المتطورة. ووفقًا لدراسة أجرتها «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية»، ففي معظم البلدان النامية ٣٠-٥٠ في المائة من القوى العاملة غير الزراعية مستقلون وظيفيًا (وتميل النسبة إلى الارتفاع أكثر في الزراعة). وفي بعض أفقر البلدان فإن نسبة من يعملون كرواد أعمال بمفردهم قد تكون أعلى من ذلك بكثير: ٦٦,٩ في المائة في غانا، و٧٥,٤ في المائة في بنجلاديش، ونسبة مدوِّخة تبلغ ٨٨,٧ في المائة في بنين[1]. وعلى النقيض، فإن ١٢,٨ في المائة فقط من القوى العاملة غير الزراعية في البلدان المتطورة مستقلون وظيفيًا. وفي بعض البلدان لا تبلغ النسبة حتى واحدًا من عشرة: ٦,٧ في المائة في النرويج، و٧,٥ في المائة في الولايات المتحدة، و٨,٦ في المائة في فرنسا (وهنا يتبين أن شكوى السيد «بوش» بخصوص الفرنسيين هي حالة كلاسيكية تحقق المثل الشعبي عن قِدْر طبخ يعيِّر غلاية الماء بسوادها). لذا، فحتى مع استبعاد المزارعين (وكان من شأنهم جعل النسبة أعلى حتى من ذلك)، ففرصة شخص عادي في بلد نامٍ في أن يصبح رائد أعمال أكثر من ضعفي فرصة الشخص في البلد المتطور (٣٠ في المائة في مقابل ١٢,٨ في المائة). ويبلغ الفارق عشرة أضعاف، إذا قارنا بنجلاديش بالولايات المتحدة (٧,٥ في المائة في مقابل ٧٥,٤ في المائة). وفي الحالة الأكثر تطرفًا، فإن فرصة شخص من بنين في أن يصبح رائد أعمال أعلى بنسبة رهيبة تبلغ ثلاثة عشر ضعف الفرصة الموازية لنرويجي (٨٨,٧ في المائة مقابل ٦,٧ في المائة).

وفوق ذلك، فحتى من يديرون أعمالًا في البلدان الغنية لا حاجة بهم لأن يكونوا رواد أعمال بقدر نظرائهم في البلدان الفقيرة. فبالنسبة إلى رواد الأعمال في البلدان النامية، تَفسد الأمور طوال الوقت. فهناك انقطاعات كهرباء تربك جدول الإنتاج. أما الجمارك فلن تفرج عن قطع الغيار المطلوبة لإصلاح إحدى الآلات، وهو ما قد تأخر على كل حال نظرًا لمشاكل الحصول على تصريح بشراء الدولارات الأمريكية. والمدخلات لا تُسلَّم في الوقت المناسب، حيث إن شاحنة التوصيل انقلبت ـ مرة أخرى ـ بسبب المطبات على الطريق. أما المسؤولون المحليون الصغار فيمُطِّون، بل يخترعون، قواعد طوال الوقت من أجل ابتزاز الرشاوى. ويشترط التكيف مع كل هذه العقبات ذهنًا حاضرًا وقدرة على الارتجال. إن رجل الأعمال الأمريكي العادي ما كان ليصمد أسبوعًا في وجه هذه المشاكل، إذا هُيِّئ له أن يدير شركة صغيرة في مابوتو أو بنوم بنه.

لذا فإننا أمام لغز واضح. فمقارنة بالبلدان الغنية، لدينا أشخاص أكثر بمراحل في البلدان النامية (تناسبيًا) منخرطون في أنشطة ريادة الأعمال. وفوق ذلك فإن مهاراتهم في ريادة الأعمال مختبرة بوتيرة وبقسوة أكبر بكثير من مهارات نظرائهم في البلدان الغنية. فكيف يتأتى إذن أن هذه البلدان الأكثر ريادة للأعمال هي الأفقر؟

## الآمال الكبرى. التمويل المصغر يدخل المشهد

إن الطاقة غير المحدودة ظاهريًا لريادة الأعمال عند الفقراء في البلدان الفقيرة لم تمر، طبعًا، مرور الكرام. فهناك رؤية متزايدة التأثير مؤداها أن محرك التنمية في البلدان الفقيرة يفترض أن يكون ما يسمى «القطاع غير الرسمي»، والمكوَّن من أعمال صغيرة غير مسجلة حكوميًا.

ورواد الأعمال في هذا القطاع غير الرسمي، كما تقول الحجة، يعانون ليس لأنهم يفتقرون إلى الرؤية والمهارة الضروريتين، وإنما لأنهم لا يستطيعون الحصول على المال اللازم لتحقيق رؤاهم. فالمصارف العادية تمارس التمييز ضدهم، بينما المقرِضون المحليون يحصِّلون أسعار فائدة باهظة. ولو أنهم مُنِحوا مبلغًا ائتمانيًا صغيرًا (يعرف باسم «الائتمان المصغر») بسعر فائدة معقول لإقامة كشك أطعمة أو شراء هاتف محمول لبيع مكالماته، أو الحصول على بعض الدجاجات لبيع بيضها، سيتمكنون من انتشال أنفسهم

من الفقر. ومع تشكيل هذه المشاريع الصغيرة الكتلة الأساسية من اقتصاد البلد النامي، ستترجَم نجاحاتها إلى تنمية اقتصادية شاملة.

يُعزى ابتكار الائتمان المصغر كما هو شائع إلى محمد يونس، أستاذ الاقتصاد الذي كان الوجه الجماهيري لصناعة الائتمان المصغر منذ أن أقام «بنك جرامين» الرائد في موطنه بنجلاديش عام ١٩٨٣، مع أن محاولات مماثلة جرت من قبل. على الرغم من إقراضه الفقراء ـ وعلى الأخص الفقيرات ـ الذين يُعتبرون تقليديًّا حالات عالية المخاطرة، تباهى «بنك جرامين» بنسبة سداد شديدة الارتفاع (٩٥ في المائة أو تزيد)، مُظهرًا أن الفقراء مقبولون ومُجْدون مصرفيًّا للغاية. وبمجيء بواكير عقد ١٩٩٠، لوحظ نجاح «بنك جرامين»، وبعض البنوك المماثلة في بلدان مثل بوليفيا، وانتشرت بسرعة فكرة الائتمان المصغر ـ أو التمويل المصغر كمفهوم أوسع، ويشمل المدخرات والتأمين، ولا يقتصر على الائتمان.

تبدو الوصفة ممتازة. فالائتمان المصغر يسمح للفقراء بالخروج من الفقر من خلال جهودهم الشخصية، عن طريق إمدادهم بالوسائل المالية لتحقيق إمكاناتهم في ريادة الأعمال. وفي سياق العملية، يكسبون الاستقلال واحترام الذات، إذ لا يعودون يعتمدون على عطايا الحكومة ووكالات المعونة الأجنبية في سبيل بقائهم. والفقيرات بالذات يمكِّنهن الائتمان المصغر، إذ يمنحهن القدرة على جني دخل وبالتالي تحسين مواقفهم التفاوضية في مواجهة شركائهن الذكور. وإذ لا تعود الحكومة مضطرة إلى دعم الفقراء، تشعر بضغط أقل على ميزانيتها. أما الثروة التي تنشأ في سياق العملية فتجعل بطبيعة الحال الاقتصاد عمومًا، وليس رواد الأعمال في القطاع غير الرسمي فحسب، أغنى. ونظرًا لكل هذا، فليس من باب المفاجأة أن يعتقد البروفيسور يونس أن بإمكاننا، بمساعدة التمويل المصغر، خلق «عالم خالٍ من الفقر [حيث] المكان الوحيد الذي تستطيع رؤية الفقر فيه هو المتحف».

بحلول منتصف عقد ٢٠٠٠، بلغ رواج الائتمان المصغر حد الحمى. أطلقت الأمم المتحدة على عام ٢٠٠٥ «السنة الدولية للائتمانات الصغيرة»، مع دعاية ترويجية مؤيَدة من الشخصيات الملكية، مثل رانيا ملكة الأردن، والنجوم المشاهير، كالممثلتين «ناتالي بورتمان» و«آيشواريا راي». وبلغ صعود الائتمان المصغر ذروته

في ٢٠٠٦، عندما فاز بجائزة «نوبل» للسلام مناصفة كل من البروفيسور يونس ومصرفه «بنك جرامين».

## الوهم الكبير

مع الأسف، فإن الضجة المثارة حول التمويل المصغر هي مجرد ضجة، وليست أكثر من ذلك. هناك مآخذ متزايدة على التمويل المصغر، حتى من قِبَل بعض سدنته الأوائل. على سبيل المثال: في ورقة بحثية حديثة بمشاركة «ديفيد رودمان»، يعترف «جوناثان موردخ»، وهو مناصر قديم للتمويل المصغر: «من المذهل أنه بعد ٣٠ سنة من انطلاقَ حركة التمويل المصغر لا يتوفر لدينا إلا القليل من الأدلة الدامغة على أنه يحسن حياة العملاء بأشكال ملحوظة قابلة للقياس»[٢]. والمشاكل من الكثرة بحيث يتعذر حتى إدراج قائمة بها هنا، ويمكن لأي شخص مهتم أن يقرأ الكتاب المدهش للمؤلف «ملفورد بايتمان»، «لماذا لا ينجح التمويل المصغر؟»[٣]. لكن المشاكل الأوثق صلة بمناقشتنا هي كما يلي.

لطالما تباهت صناعة التمويل المصغر بأن عملياتها تبقى مربحة من دون الدعوم الحكومية أو المساهمات المقدمة من المانحين الدوليين، ربما عدا في المرحلة الأولية. وقد ساق البعض هذا كدليل على أن الفقراء يجيدون ممارسة لعبة السوق كغيرهم، فقط إن أفسحتَ لهم المجال. لكن يتبين أنه من دون الدعوم المقدمة من الحكومات أو المانحين الدوليين، يتعين على مؤسسات التمويل المصغر تحصيل أسعار فائدة شبه ربوية، وقد كانت تفعل ذلك طوال الوقت. لقد انكشف أن «بنك جرامين» استطاع في البداية تحصيل أسعار فائدة معقولة فقط بسبب الدعوم (المعتم عليها) التي كان يتلقاها من الحكومة البنجلاديشية والمانحين الدوليين. إذا لم تتلق مؤسسات التمويل المصغر دعمًا ماليًّا، يتعين عليها تحصيل أسعار فائدة تبلغ نمطيًّا ٤٠–٥٠ في المائة على قروضها، وترتفع الأسعار لتبلغ ٨٠–١٠٠ في المائة في بلدان كالمكسيك. وعندما وقع «بنك جرامين» تحت ضغوط للتنازل عن الدعوم، في أواخر عقد ١٩٩٠، اضطر لإعادة تدشين نفسه (في ٢٠٠١) وبدء تحصيل أسعار فائدة تبلغ ٤٠–٥٠ في المائة.

ومع انطلاق أسعار الفائدة لتبلغ ١٠٠ في المائة، فإن القليل من المشاريع التجارية

يمكنه جني الأرباح اللازمة لسداد القروض، لذا فإن معظم القروض المقدمة من مؤسسات التمويل المصغر (ما يرتفع في بعض الحالات ليبلغ ٩٠ في المائة) استخدم في غرض «تسليس الاستهلاك» (الحفاظ على المستوى الاستهلاكي) ـ فيدبر الناس قروضًا للإنفاق على زفاف ابنتهم أو التعويض عن تراجع موقت في الدخل نظرًا لمرض عضو عامل في الأسرة. بعبارة أخرى، لا يستخدم الفقراء الكتلة الأساسية العريضة من الائتمان المصغر كوقود لريادة أعمالهم، وهو الغاية المزعومة من التجربة، وإنما لتمويل الاستهلاك.

والأهم من ذلك أنه حتى القسم الضئيل من الائتمان المصغر الذي يتوجه إلى أنشطة الأعمال لا ينتشل الناس من الفقر. في البداية، يبدو هذا عصيًا على الفهم. إن أولئك الفقراء الذين يدبرون قرضًا صغيرًا يعلمون ماذا يفعلون. وعلى خلاف نظرائهم في البلدان الغنية، فإن أغلبهم قد أدار أعمالًا من نوع أو آخر. أما فطنتهم التجارية فيصقلها لأعلى درجة سعيهم المستميت للبقاء، ومجرد الرغبة في الخروج من الفقر. وهم مضطرون لاستدرار أرباح عالية جدًا لأن عليهم دفع سعر الفائدة السوقي. فأين يكمن الخطأ؟ لماذا يبذل كل هؤلاء الناس ـ المتحفزين إلى درجة عالية، والحائزين مهارات تفي بالغرض والمضغوطين بقوة من السوق ـ جهودًا ضخمة في مجازفاتهم التجارية، فيخرجون بمثل هذه النتائج الهزيلة؟

عندما تبدأ مؤسسة تمويل مصغر عملها لأول مرة في منطقة محلية، فإن الفوج الأول من عملائها قد يشهد تزايد دخله ـ تزايدًا جبارًا أحيانًا. على سبيل المثال: ففي ١٩٩٧، عندما كوَّن «بنك جرامين» فريقًا مع «تلينور»، شركة الهواتف النرويجية، ووزعا قروضًا صغيرة على النساء لشراء هاتف نقال وبيع مكالماته لأهل قراهم، جنت «سيدات الهواتف» هؤلاء أرباحًا حَسَنة ـ ٧٥٠ دولارًا و١٢٠٠ دولار في بلد بلغ متوسط دخل الفرد السنوي فيه حوالي ٣٠٠ دولار. غير أنه، مع مرور الوقت، تصبح الأعمال الممولة بالائتمان المصغر متزاحمة وتهبط إيراداتها. وعَودًا إلى حالة هواتف «جرامين»، فبحلول عام ٢٠٠٥ كانت هناك سيدات هواتف كثيرات جدًا إلى حد أن دخلهن قُدِّر بحوالي ٧٠ دولارًا فقط سنويًا، على الرغم من أن متوسط الدخل القومي قد صعد إلى ما فوق ٤٥٠ دولارًا. تعرف هذه المشكلة باسم «مغالطة التعميم» ـ فحقيقة أن بعض الناس أمكنهم النجاح في عمل تجاري بعينه لا تعني أن الكل يمكنهم النجاح فيه.

وبالطبع فإن هذه المشكلة ما كانت لتوجد لو أمكن على الدوام تطوير خطوط عمل جديدة ـ إذا أصبح أحد مجالات النشاط غير مربح نظرًا للتزاحم الزائد، فأنت ببساطة تفتتح واحدًا غيره. لذا، فعلى سبيل المثال: لو أصبح تأجير الهواتف أقل ربحية، يمكنك الحفاظ على مستوى دخلك عن طريق تصنيع الهواتف النقالة أو تأليف برمجيات ألعاب الهواتف النقالة. من الجلي أنك قد لاحظت عبثية هذين الاقتراحين ـ فسيدات الهواتف في بنجلاديش لا يملكن الوسائل الكافية للانتقال إلى تصنيع الهواتف أو تصميم البرمجيات. المشكلة هي أنه لا توجد إلا طائفة محدودة من الأعمال (البسيطة) التي يستطيع الفقراء في البلدان النامية الاضطلاع بها، نظرًا لمهاراتهم المحدودة، والنطاق المحدود من التقنيات المتاحة، والمقدار المحدود من الأموال الذي يمكنهم حشده من خلال التمويل المصغر. لذا فأنت، المزارع الكرواتي الذي اشترى بقرة حلوبًا أخرى بقرض صغير، لا تبارح بيع الحليب حتى وأنت تشاهد القاع يهوي بسوق الحليب المحلية حولك بسبب وجود ٣٠٠ مزارع آخر مثلك يبيعون مزيدًا من الحليب، لأن انقلابك إلى مصدِّر زبدة لألمانيا أو جبن لبريطانيا هو ببساطة ليس ممكنًا مع ما بحوزتك من تقنيات ومهارات تنظيمية ورأس مال.

### لا مزيد من الأبطال بعد اليوم

تبين مناقشتنا حتى الآن أن ما يجعل البلدان الفقيرة فقيرة ليس الافتقار إلى الطاقة لريادة الأعمال الفردية في صورتها الخام، التي تمتلكها في الحقيقة بوفرة. بيت القصيد هو أن ما يجعل البلدان الغنية غنية حقًّا هو قدرتها على صب الطاقة لريادة الأعمال الفردية في ريادة أعمال جَمْعية.

إن رؤيتنا لريادة الأعمال متأثرة تأثرًا كبيرًا جدًّا بالفلكلور الرأسمالي وبشخصيات مثل «توماس إديسون» و«بل جيتس» وبالعمل الرائد لـ«جوزيف شومبيتر»، أستاذ الاقتصاد بجامعة «هارفارد» نمساوي المولد. ويصبغ هذه الرؤية فوق الحد المنظور الفردي ـ فريادة الأعمال هي ما يفعله أولئك الأفراد الأبطال ذوو الرؤية والعزم الاستثنائيين. وبالتوسع في هذه الرؤية، فنحن نؤمن بأن أي فرد، إذا حاول مجتهدًا بما يكفي، يمكنه أن يصبح ناجحًا في الأعمال. ولكن هذه الرؤية الفردية لريادة الأعمال، لو أنها صَدَقت من قبل أصلًا، فإنها تصبح متقادمة بشكل متزايد. ففي مسار التطور الرأسمالي، أصبحت ريادة الأعمال مسعى جَماعيًّا بصورة متزايدة.

بادئ ذي بدء، فحتى الأفراد الاستثنائيون من أمثال «إديسون» و«جيتس» صاروا ما صاروا إليه فقط لأنهم تلقوا الدعم من طائفة كاملة من المؤسسات الجماعية (انظر **الحقيقة ٣**): البنية التحتية العلمية بكاملها التي مكنتهم من اكتساب معرفتهم وكذلك تجريبها، قانون الشركات والقوانين التجارية الأخرى التي جعلت من الممكن لهم بالتالي بناء شركات ذات تنظيمات كبيرة ومعقدة، النظام التعليمي الذي أمدهم بعلماء ومهندسين ومديرين وعمال مدربين تدريبًا عاليًا شغَلوا تلك الشركات، النظام المالي الذي مكنهم من جمع مبلغ ضخم من رأس المال عندما أرادوا أن يتوسعوا، قوانين براءات الاختراع والحقوق الإبداعية التي حمت اختراعاتهم، السوق مستطاعة السبيل أمام منتجاتهم، وهلم جرًا.

وعلاوة على ذلك، ففي البلدان الغنية، تتعاون المشاريع التجارية بعضها مع بعض أكثر بكثير مما تفعل نظائرها في البلدان الفقيرة، حتى إذا كانت تشتغل في صناعات مماثلة. على سبيل المثال: فقطاعات الألبان في بلدان كالدنمارك وهولندا وألمانيا أصبحت ما هي عليه اليوم فقط لأن مزارعيها نظموا أنفسهم، بمساعدة الدولة، في تعاونيات واستثمروا استثمارًا مشتركًا في مرافق المعالجة (مثلًا: المقاشد) وفي التسويق عبر البحار. وعلى النقيض، فقد عجزت قطاعات الألبان في بلدان البلقان عن التطور على الرغم من المقدار الكبير نسبيًّا من الائتمان المصغر المنصبِّ فيها، لأن كل مزارعي الألبان فيها حاولوا فعل ذلك بمفردهم. وكمثال آخر: تستثمر مؤسسات تجارية صغيرة كثيرة في إيطاليا وألمانيا استثمارًا مشتركًا في البحث والتطوير وتسويق الصادرات، وهو ما يفوق قدرة وسائلها الفردية، من خلال الجمعيات الصناعية (وتساعدها الدعوم الحكومية)، في حين لا تستثمر المؤسسات التجارية النمطية في البلدان النامية في هذين المجالين لأنها لا تملك مثل هذه الآلية الجماعية.

وحتى على مستوى المؤسسة التجارية، فقد أصبحت ريادة الأعمال جماعية إلى درجة عالية في البلدان الغنية. واليوم، قليلة هي الشركات التي يديرها أصحاب رؤية كاريزميون كـ«إديسون» و«جيتس» بدلًا من مديرين محترفين. كتب «شومبيتر» في منتصف القرن العشرين، وكان واعيًا بهذا الاتجاه وإن لم يُسَر كثيرًا به. فقد لاحظ أن النطاق المتزايد للتقنيات الحديثة يجعل، وبصورة متزايدة، من المستحيل لشركة كبيرة أن تتأسس وتدار على يد رائد أعمال فرد صاحب رؤية. وتوقع «شومبيتر» أن حلول ما أسماه «الشخصيات

التنفيذية» محل رواد الأعمال الأبطال سيمتص الدينامية من الرأسمالية ويؤدي في النهاية إلى فنائها (انظر **الحقيقة ٢**).

ثبت أن «شومبيتر» كان مخطئًا من هذه الناحية. فعبر القرن الماضي، أصبح رائد الأعمال البطولي نادرًا أكثر فأكثر، وأصبحت عملية الابتكار في المنتجات والمتابعات والتسويق ـ العناصر الحيوية في ريادة الأعمال عند «شومبيتر» ـ جماعيةً في طبيعتها أكثر فأكثر. إلا أن الاقتصاد العالمي، على الرغم من هذا، قد نما أسرع بكثير منذ الحرب العالمية الثانية، بالمقارنة مع الفترة التي سبقتها. بل إنه في حالة اليابان، طورت المؤسسات التجارية آليات مؤسسية لاستغلال إبداعية عمال خط الإنتاج الأدنى درجة أنفسهم. ويعزي كثيرون نجاح المؤسسات التجارية اليابانية، جزئيًّا على الأقل، إلى هذه السمة (انظر **الحقيقة ٥**).

لو كانت ريادة الأعمال الناجعة في أي وقت من الأوقات شيئًا فرديًّا خالصًا، فهي لم تعد كذلك، على الأقل طيلة القرن الماضي. فالقدرة الجَماعية على بناء وإدارة تنظيمات ومؤسسات ناجعة هي الآن أهم بمراحل من رغبة أعضاء الشعب الأفراد أو حتى من مواهبهم، لتحقيق الرخاء (انظر **الحقيقة ١٧**). وما لم نرفض أسطورة رواد الأعمال الأفراد البطوليين ونساعدهم في بناء مؤسسات وتنظيمات ريادة الأعمال الجماعية، فلن نرى البلدان الفقيرة أبدًا تشب عن طوق الفقر على أساس مستديم.

## الحقيقة ١٦

# لسنا بالذكاء الكافي لكي نترك الأمور للسوق

### ما يقولونه لك

يجب أن نترك الأسواق وشأنها، وذلك في الأساس لأن المشاركين في السوق يعلمون ما يفعلون ـ أي أنهم عقلاء. بما أن الأفراد (والمؤسسات التجارية كمجموعات من الأفراد الذين يتشاركون المصالح نفسها) يفكرون في مصالحهم العليا، وبما أنهم يعرفون ظروفهم الخاصة خير معرفة، فمحاولات العناصر الخارجية، والحكومة بالذات، لتقييد حرية أفعالهم لا يمكنها إلا إفراز نتائج أدنى. ومن العجرفة أن تمنع أي حكومة عناصر السوق من فعل أشياء يجدونها مربحة، أو أن تجبرهم على فعل أشياء لا يرغبون في فعلها، بينما المعلومات التي بحوزتها أدنى شأنًا.

### ما لا يقولونه لك

إن الناس لا يعلمون بالضرورة ما يفعلون، لأن قدرتنا حتى على استيعاب الأمور التي تعنينا مباشرة محدودة ـ أو، بالرطانة الاصطلاحية، لدينا «عقلانية مقيدة». فالعالم معقد جدًّا، وقدرتنا على التعامل معه محدودة بحدود قاسية. ومن ثَمَّ، فنحن في حاجة إلى تقييد حريتنا في الاختيار عمدًا، وعادة ما نفعل، من أجل تقليل تعقد المشاكل التي علينا مواجهتها. وكثيرًا ما تنجح الضوابط الحكومية، وخصوصًا في مجالات معقدة كالسوق المالية الحديثة، ليس لأن الحكومة لديها المعرفة الأرقى، وإنما لأنها تقيد الاختيارات وبالتالي تعقُّد المشاكل المطروحة، وبهذا تقلل احتمالية فساد الأمور.

## قد تفشل الأسواق، ولكن...

كما عبر «آدم سميث» بفكرته عن اليد الخفية، يدفع اقتصاديو حرية السوق بأن جمال حرية السوق يكمن في أن القرارات التي يتخذها الأفراد المستقلون (والشركات المنفردة) تتصالح، من دون محاولة واعية من أي أحد للتوافق. وما يجعل هذا ممكنًا هو أن الفاعلين الاقتصاديين عقلاء، بمعنى أنهم يعرفون خير معرفة أوضاعهم هُمْ وطرق تحسينها. من المحتمل، وهذا معترف به، أن يكون أفراد بعينهم غير عقلانيين، بل أن يتصرف فرد، عقلاني في العموم، بلا عقلانية بين الحين والحين. غير أن السوق، في المدى الطويل، ستقتلع السلوكيات غير العقلانية، بمعاقبتهم ـ على سبيل المثال: فالمستثمرون الذين يستثمرون «بلا عقلانية» في الأصول المغالى في سعرها سيحصدون عوائد متدنية، وهو ما سيجبرهم على تعديل سلوكهم أو فسيُقضى عليهم. ونظرًا لهذا، كما يدفع اقتصاديو حرية السوق، فترك أمر اتخاذ القرارات للأفراد هي الطريقة المثلى لإدارة اقتصاد السوق.

بالطبع، سوف تدفع قلة من الناس بأن الأسواق لا تتصف بالكمال. فحتى «ملتون فريدمان» اعترف بوجود حالات تفشل فيها الأسواق. التلوث مثال كلاسيكي. فالناس يفرطون في «إنتاج» التلوث لأنهم لا يدفعون تكاليف التعامل معه. لذا فما يشكل مستويات مثلى للتلوث بالنسبة إلى الأفراد (أو إلى المؤسسات المنفردة) يشكل مستوى دون المثالي من وجهة النظر الاجتماعية. غير أن اقتصاديي حرية السوق يسرعون بالإشارة إلى أن إخفاقات السوق، وإن كانت محتملة نظريًا، فهي نادرة في واقع الحياة. وفوق ذلك، هكذا يحاججون، كثيرًا ما يكون الحل الأمثل لإخفاقات السوق هو استحداث مزيد من قوى السوق. على سبيل المثال: هم يدفعون بأن السبيل إلى تخفيض التلوث هو خلق سوق له ـ بإنشاء «حقوق انبعاثية قابلة للتجارة»، تسمح للناس ببيع وشراء حقوق التلويث وفقًا لاحتياجاتهم في إطار حد أقصى مثالي اجتماعيًا. وزد على ذلك، كما يضيف اقتصاديو حرية السوق، أن الحكومات تفشل أيضًا (انظر الحقيقة ١٢). فالحكومات قد تنقصها المعلومات اللازمة لتصحيح فشل السوق. أو أنها قد تدار على يد ساسة وبيروقراطيين يروجون مصالحهم الخاصة على حساب المصالح القومية (انظر الحقيقة ٥). وكل هذا يعني أن تكاليف الفشل الحكومي عادة ما تكون أعظم من تكاليف فشل السوق الذي تحاول الحكومة (كما تدعي) إصلاحه. ومن ثَمَّ، كما يشير اقتصاديو حرية السوق، فوجود فشل سوقي لا يبرر التدخل الحكومي.

لا يزال الجدل حول الأهمية النسبية لإخفاقات السوق وإخفاقات الحكومة محتدمًا، ولن يكون في مقدرتي حسم ذلك الجدل هنا. غير أنني، في هذا الفصل، أستطيع على الأقل تبيان أن مشكلة حرية السوق لا تنتهي بحقيقة أن الأفعال العقلانية على المستوى الفردي يمكنها أن تؤدي إلى حصيلة جماعية غير عقلانية (أي، فشل السوق). فالمشكلة هي أننا لسنا حتى عقلاء من الأصل. وعندما لا تتماسك فرضية العقلانية، نكون في حاجة إلى التفكير في دور السوق والحكومة على نحو مختلف جدًّا عن إطار مفهوم فشل السوق، الذي يفترض بدوره في نهاية المطاف أننا عقلاء بالفعل. دعوني أشرح.

**لو كنت ذكيًا إلى هذا الحد...**

في ١٩٩٧، مُنح «روبرت مرتون» و«مايرون سكولز» جائزة «نوبل» في الاقتصاد لتطويرهما «أسلوبًا جديدًا في تحديد قيمة المشتقات المالية». وبالمناسبة فالجائزة ليست جائزة «نوبل» حقيقية وإنما جائزة يمنحها المصرف المركزي السويدي «إحياءً لذكرى «ألفرد نوبل»». وكحقيقة تاريخية، فمنذ عدة سنوات ذهبت عائلة «نوبل» إلى حد التهديد بحرمان الجائزة من استخدام اسم سلفها، إذْ كانت قد مُنحت في الأغلب إلى اقتصاديي حرية السوق، وما كان «ألفرد نوبل» ليقبل بهم، ولكن تلك قصة أخرى.

وفي ١٩٩٨، أشرف صندوق تحوُّطي ضخم يسمى «إدارة رأس المال طويلة المدى» (إل تي سي إم) على الإفلاس، في أعقاب الأزمة المالية الروسية. كان الصندوق كبيرًا بحيث كان المتوقع أن يُسقط إفلاسه الآخرين جميعهم. لم يتجنب النظام المالي الأمريكي الانهيار إلا لأن «مجلس الاحتياطي الفدرالي»، وهو يُعتبَر المصرف المركزي الأمريكي، لوى ذراع المصارف الدائنة، البالغة اثنتي عشرة أو نحو ذلك، لتضخ أموالًا في الشركة وتصبح هي حملة الأسهم على مضض، فتحكمت في ٩٠ في المائة من الأسهم. وفي النهاية صُفِّي صندوق «إل تي سي إم» في عام ٢٠٠٠.

كان صندوق «إل تي سي إم»، الذي تأسس في ١٩٩٤ على يد المالي الشهير (سيئ السمعة الآن) «جون ميريويذر»، يضم في مجلس إدارته ـ صدق أو لا تصدق ـ «مرتون» و«سكولز». لم يكن «مرتون» و«سكولز» يعيران اسميهما للشركة فحسب مقابل شيك سمين، بل كانا شريكين قائمين بعملهما وكانت الشركة تستخدم فعليًّا نموذجهما لتسعير الأصول.

ومضى «سكولز»، من دون أن تردعه نكبة صندوق «إل تي سي إم»، في طريقه لإقامة صندوق تحوُّطي آخر في ١٩٩٩، باسم «البستان البلاتيني لإدارة الأصول» (بي جي إيه إم). ظن الداعمون الجدد ـ ولا يملك المرء إلا التكهن ـ أن نموذج «مرتون»-«سكولز» قد فشل قبلها في ١٩٩٨ نظرًا لحدث وحيد من نوعه غير قابل للتوقع بالمرة: الأزمة الروسية. ففي نهاية المطاف، ألم يكن هذا لا يزال أفضل نموذج تسعير أصول متاح في تاريخ الإنسانية، بموافقة لجنة «نوبل»؟

وثبت مع الأسف أن المستثمرين في «بي جي إيه إم» مخطئون. ففي نوفمبر ٢٠٠٨، خسر الجلد والسقط، وجَمَّد موقتًا انسحاب المستثمرين. وربما أمكنهم التماس العزاء الوحيد في أنهم لم يكونوا وحدهم الذين خذلهم فائز بـ«نوبل». فـ«مجموعة ترينسم»، التي كان شريك «سكولز» السابق، «مرتون»، كبير مسؤوليها العلميين، أفلست بدورها في يناير ٢٠٠٩.

هناك مقولة في كوريا هي أن القرد نفسه قد يسقط من فوق شجرة. أجل، فكلنا نرتكب أخطاء، ويمكننا قبول فشل ـ حتى لو كان فشلًا عملاقًا كالذي مثَّله صندوق «إل تي سي إم» ـ باعتباره خطأ. أما أن يقع الخطأ نفسه مرتين؟ عندئذ تعرف أن الخطأ الأول لم يكن حقًّا خطأ. لم يكن «مرتون» و«سكولز» يعلمان ماذا يفعلان.

عندما يفشل الفائزون بجائزة «نوبل» في الاقتصاد، على الأخص أولئك الذين يحصلون على الجائزة عن شغلهم على تسعير الأصول، في قراءة السوق المالية، فكيف يمكننا تسيير العالم وفقًا لمبدأ اقتصادي يفترض أن الناس يعلمون دائمًا ما يفعلون ومن ثَمَّ ينبغي تركهم وشأنهم؟ وكما اضطر «آلن جرينسبان»، الرئيس السابق لـ«مجلس الاحتياطي الفدرالي»، للاعتراف في جلسة استماع بالكونجرس، فقد كان من «الخطأ افتراض أن المصلحة الشخصية للمنظمات، وعلى الأخص المصارف، تقضي بأنهم أفضل قدرة على حماية حملة الأسهم والحقوق السهمية في المؤسسات التجارية». إن إعلاء المصلحة الشخصية سوف يحمي الناس فقط عندما يعرفون ما يجري وكيف يتعاملون معه.

وهناك قصص كثيرة تظهر من غمار الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨ تبين كيف أن الناس الذين يفترض بهم أن يكونوا الأذكى لم يفهموا حق الفهم ماذا كانوا يفعلون. ونحن لا نتحدث عن الأسماء الكبيرة في هوليوود، مثل «ستيفن سبيلبرج» و«جون مالكوفتش»، أو رامي

البيسبول الأسطوري «ساندي كوفاكس»، الذين أودعوا أموالهم في عهدة النصاب «بيرني مادوف». فبينما هؤلاء الناس في مصاف الأفضل عالميًّا في مجال عملهم، فهم لا يفهمون الماليات بالضرورة. نحن نتحدث عن وقوع مديري الصناديق الخبراء، والمصرفيين الكبار (بما في ذلك بعض أكبر المصارف في العالم، مثل «إتش إس بي سي» البريطاني و«سانتاندر» الإسباني)، والجامعات عالمية المستوى (جامعة «نيويورك» وكلية «بارد»، اللتين استطاعتا سبيلًا إلى بعض أعضاء هيئات تدريس الاقتصاد الأكثر صيتًا في العالم) في خدعة «مادوف» نفسها.

والأسوأ أن المسألة ليست مجرد الانخداع على يد النصابين أمثال «مادوف» أو «آلن ستانفورد». فعجز المصرفيين وغيرهم من الخبراء المفترضين في المجال عن فهم ما يدور كان عجزًا متفشيًا، حتى عندما يتعلق الأمر بالماليات المشروعة. ويبدو أن أحدهم صدم «أليستير دارلنج»، وزير المالية البريطاني آنذاك، عندما قال له في صيف ٢٠٠٨: «إننا من الآن فصاعدًا لن نقرض إلا عندما نفهم المخاطر المتضمنة»[١]. وكمثال آخر، أشد إذهالًا: قبل ستة أشهر فقط من انهيار «إيه آي جي»، شركة التأمينات الأمريكية التي أنقذتها ماليًّا الحكومة الأمريكية في خريف ٢٠٠٨، قال كبير مسؤوليها الماليين، «جو كاسانو»، كما أوردت التقارير: «من الصعب علينا حتى، ومن دون وقاحة مني، أن نرى سيناريو واحدًا في إطار أي نوع من أنواع المنطق العقلي نخسر فيه دولارًا واحدًا في أي من التعاملات [تعاملات مقايضة تعثر سداد الائتمان]». لعل أغلبكم ـ على الأخص إن كنت دافع ضرائب أمريكيًّا تصلح الخراب الذي خلَّفه السيد «كاسانو» ـ سيجدون ذلك الافتقار المفترض للوقاحة أبعد من أن يكون مضحكًا، نظرًا لأن شركة «إيه آي جي» خسرت الجلد والسقط لفشلها في محفظة مقايضة تعثر سداد الائتمان البالغة ٤٤١ مليار دولار، وليس في صلب أعمالها التأمينية.

عندما يكون الفائزون بجائزة «نوبل» في الاقتصاد المالي، والمصرفيون الكبار، ومديرو الصناديق المحلِّقون عاليًا، والجامعات المرموقة، وأذكى المشاهير، قد أظهروا أنهم لا يفهمون ما يفعلون، فكيف يمكننا أن نقبل النظريات الاقتصادية التي لا يُعمَل بها إلا على أساس افتراض أن الناس كاملو العقل؟ المحصلة هي أننا ببساطة لسنا أذكياء بما يكفي لترك السوق وشأنها.

ولكن ما الخطوة التالية؟ هل من الجائز التفكير في تنظيم السوق طالما أننا لسنا حتى أذكياء بما يكفي لتركها وشأنها؟ الإجابة هي نعم. والأمر أكبر من ذلك في الحقيقة. وكثيرًا جدًّا ما نحتاج إلى التنظيم تحديدًا لأننا لسنا أذكياء بما يكفي. ودعوني أبين الأسباب.

**النهضوي الأخير**

لعل «هربرت سايمون»، الفائز بجائزة «نوبل» في الاقتصاد لعام ١٩٧٨، آخر رجال عصر النهضة على كوكب الأرض. فقد بدأ طريقه كعالم سياسي وواصلها منتقلًا إلى دراسة الإدارة العامة، وألف كتابًا أصبح كلاسيكيًّا في المجال، «السلوك الإداري». وبعد أن أدلى بدلوه وقدَّم بعض الأوراق البحثية في الفيزياء في طريقه، انتقل إلى دراسة السلوك التنظيمي، وإدارة الأعمال، وعلم الاقتصاد، وعلم النفس الإدراكي، والذكاء الاصطناعي. إن كان هناك من يفهم كيف يفكر الناس وينظمون أنفسهم، فهو «سايمون».

دفع «سايمون» بأن عقلانيتنا «مقيدة». وهو لم يعتقد أننا غير عقلانيين كليةً، على الرغم من أنه هو نفسه واقتصاديين آخرين كثيرين من المدرسة السلوكية (وكذلك علماء نفس إدراكيين كُثْر) وثَّقوا بشكل مقنِع كيف أن كثيرًا من سلوكنا غير عقلاني[٢]. ووفقًا لـ«سايمون»، فنحن نحاول أن نكون عقلانيين، لكن قدرتنا على أن نكون كذلك محدودة بقسوة. فالعالم، كما دفع «سايمون»، أكثر تعقيدًا من أن يفهمه ذكاؤنا المحدود فهمًا كاملًا. وهذا يعني أن المشكلة الرئيسية التي نواجهها لاتخاذ قرار جيد كثيرًا جدًّا ما تكون لا الافتقار إلى المعلومات وإنما قدرتنا المحدودة على معالجة المعلومات ـ وهي نقطة توضحها توضيحًا جميلًا حقيقة أن قدوم عصر الإنترنت المحتفى به لا يبدو أنه قد حسن جودة قراراتنا، إذا حكمنا بالفوضى التي نحن فيها اليوم.

بتعبير آخر، العالم مليء باللايقين. واللايقين هنا لا يقتصر على مجرد الجهل بما سوف يحدث مستقبلًا بالضبط. فبالنسبة إلى أشياء محددة، يمكننا بدرجة معقولة حساب إمكانية كل طارئ محتمل، حتى مع أننا لا نستطيع توقع النتيجة الدقيقة ـ ويسمي الاقتصاديون هذا «المخاطرة». وفي الحقيقة، فإن قدرتنا على حساب المخاطرة المتضمنة في كثير من جوانب الحياة البشرية ـ ترجيحات الوفاة والمرض والحريق والإصابة وعجز المحصول، وما إلى ذلك ـ هي أساس صناعة التأمين ذاته. غير أننا،

بالنسبة إلى جوانب أخرى من حياتنا، لا نملك حتى كل السيناريوهات المحتملة، ناهيك عن أرجحية كل منها، وهو ما أكد عليه، من بين أشياء أخرى، الاقتصادي الأمريكي المتبصِّر «فرانك نايت» والاقتصادي البريطاني الكبير «جون مينارد كينز» في بواكير القرن العشرين. دفع «نايت» و«كينز» بأن السلوك العقلاني من النوع الذي يشكل أساس كثير من الاقتصاد الحديث مستحيل في ظل هذا النوع من اللايقين.

إن الشرح الأمثل لمفهوم اللايقين ـ أو تعقد العالم، بتعبير مختلف ـ قدمه، وربما كان هذا مفاجئًا، «دونالد رامسفيلد»، وزير الدفاع في حكومة «جورج و. بوش» الأولى. ففي مؤتمر صحفي بخصوص الوضع في أفغانستان عام ٢٠٠٢، أدلى «رامسفيلد» برأيه قائلًا: «هناك معلومات معلومة. فهناك أشياء نعلم أننا نعلمها. وهناك مجهولات معلومة. أي أن هناك أشياء نعلم الآن أننا لا نعلمها. لكن هناك أيضًا مجهولات مجهولة. فهناك أشياء لا نعلم أننا لا نعلمها». لا أعتقد أن القائمين على «حملة الإنجليزية الفصيحة» التي منحت جائزة «فوت إن ماوث» (القدم في الفم) إلى هذا التصريح قد أدركوا تمامًا مغزاه بالنسبة إلى فهمنا العقلانية الإنسانية.

ماذا نفعل إذن، عندما يكون العالم بالغ التعقيد وتكون قدرتنا على الفهم بالغة المحدودية؟ تمثلت إجابة «سايمون» في أننا نقيد عمدًا حريتنا في الاختيار من أجل تقليل نطاق المشاكل التي يتعين علينا التعامل معها وتعقدها.

يبدو هذا الكلام غامضًا، ولكن عندما تفكر في الأمر، فإن هذا هو بالضبط ما نفعله طوال الوقت. فأغلبنا يخلق عادات روتينية في حياته بحيث لا نضطر إلى اتخاذ قرارات كثيرة بوتيرة زائدة عن الحد. يختلف المقدار المثالي من النوم وتختلف قائمة الإفطار المثالية كل يوم، باختلاف ظروفنا المادية والمهام الماثلة أمامنا. إلا أن أغلبنا يذهب إلى الفراش في الوقت نفسه ويصحو في الوقت نفسه ويأكل الأشياء نفسها على الإفطار، على الأقل خلال أسبوع العمل.

المثال المفضَّل عند «سايمون» على حاجتنا إلى بعض القواعد من أجل التكيف مع عقلانيتنا المحدودة هو الشطرنج. فالشطرنج، المكون فقط من اثنتين وثلاثين قطعة وأربعة وستين مربعًا، قد يبدو عملية بسيطة نسبيًّا، ولكنه في الحقيقة ينطوي على قدر ضخم من الحسابات. فلو كنت أحد تلك الكائنات «فائقة العقلانية» (كما

يسميها «سايمون») التي تملأ الكتب الدراسية الاقتصادية المرجعية، كنت، بالطبع، ستتبين كل النقلات المحتملة وتحسب ترجيحاتها قبل عمل نقلة. ولكن، وكما يشير «سايمون»، فمع وجود حوالي $10^{120}$ (أجل، أي ١٢٠ صفرًا قبل الواحد) احتمال في مباراة شطرنج عادية، يتطلب هذا النهج «العقلاني» سعة ذهنية لا يملكها بشر. وفعليًّا، فبدراسة أساتذة الشطرنج، أدرك «سايمون» أنهم يستخدمون قواعد عرفية (اجتهادات استدلالية) للتركيز على عدد ضئيل من النقلات المحتملة، من أجل تقليل عدد السيناريوهات التي تحتاج تحليلًا، على الرغم من أن النقلات المستبعدة ربما كانت قد جلبت نتائج أفضل.

إذا كان الشطرنج معقدًا بهذه الدرجة، فلك أن تتخيل مدى تعقد الأمور في اقتصادنا، الذي يشمل مليارات الناس وملايين المنتجات. ومن ثَمَّ، فبالطريقة نفسها التي بها يخلق الأفراد عادات روتينية في حياتهم اليومية أو في مباريات الشطرنج، تتبع الشركات «عادات روتينية منتجة»، تبسط خياراتها ومسارات بحثها. إنها تبني هياكل صنع قرار وقواعد رسمية وتقاليد محددة تقيد تلقائيًّا نطاق السبل التي تطرقها، حتى في حين أن السبل التي استبعدتها كليًّا ربما كانت أربح. ولكنها تظل تفعل ذلك لأنها على أي نحو آخر قد تغرق في بحر من المعلومات فلا تتخذ قرارًا أبدًا. وعلى نحو مماثل، تخلق المجتمعات قواعد غير رسمية تقيد عمدًا حرية الاختيار عند الناس بحيث لا يضطرون إلى اتخاذ قرارات جديدة على الدوام. لذا فهم يطورون تقليدًا للانتظام في طابور بحيث لا يضطر الناس، على سبيل المثال، لحساب خياراتهم وإعادة حسابها عند موقف حافلات مزدحم من أجل ضمان أنهم سيستقلون الحافلة التالية.

### الحكومة لا تحتاج إلى معرفة أفضل

لعلك تفكر: «حسنًا جدًّا، ولكن ماذا تقول نظرية «سايمون» عن العقلانية المقيدة بالنسبة إلى فرض الضوابط؟».

لقد حاجج اقتصاديو حرية السوق ضد فرض الضوابط الحكومية على الأرضية (المعقولة ظاهريًّا) التي تعتبر أن الحكومة لا تعرف أكثر وأفضل ممن تنظم هذه الضوابط أفعالهم. بألف باء المنطق، لا تستطيع الحكومة معرفة وضع شخص بقدر الفرد المعني أو

المؤسسة المعنية. ونظرًا لهذا، كما تقول حجتهم، من المستحيل على مسؤولي الحكومة أن يقدموا أفضل من القرارات التي تتخذها العناصر الاقتصادية الفاعلة.

غير أن نظرية «سايمون» تبين أن ضوابط كثيرة تنجح ليس لأن الحكومة تعرف بالضرورة أفضل من الذين تحكمهم هذه الضوابط (على الرغم من أنها قد تعرف أحيانًا ـ انظر **الحقيقة ١٢**)، ولكن لأنها تَحُد من تعقد الأنشطة، مما يمكِّن المحكومين بالضوابط من اتخاذ قرارات أفضل. وتوضح الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨ هذه النقطة توضيحًا جميلًا جدًّا.

ونحن على مشارف الأزمة، شُلَّت قدرتنا على اتخاذ قرارات جيدة لأن الأمور سُمِح لها بالتطور على نحو أكثر تعقيدًا من اللازم من خلال الابتكار المالي. فقد خُلِقت أدوات مالية معقدة كثيرة بحيث إن الخبراء الماليين أنفسهم لم يفهموها فهمًا تامًّا، ما لم يتخصصوا فيها ـ وحتى عندئذ لم يفهموها أحيانًا (انظر **الحقيقة ٢٢**). إن صناع القرار الكبار في المؤسسات المالية قطعًا لم يستوعبوا كثيرًا مما كانت تفعله أعمالهم التجارية. ولا السلطات المنظِّمة أمكنها أن تتبين تمامًا ما كان يجري. وكما نوقش آنفًا، فنحن الآن نشهد سيلًا من الاعترافات ـ بعضها طوعي والآخر إجباري ـ من صناع القرار الأساسيين.

إن أردنا تجنب أزمات مالية مشابهة في المستقبل، علينا تقييد حرية الاختيار بقسوة في السوق المالية. وهناك حاجة لحظر الأدوات المالية ما لم نفهم تمامًا آليات عملها وآثارها على بقية القطاع المالي، وفوق ذلك، على بقية الاقتصاد. وسوف يعني هذا حظر كثير من المشتقات المالية المعقدة التي تبيَّن أن آليات عملها وآثارها فوق فهم الخبراء المفترضين أنفسهم.

لعلك تظنني مبالغًا في تطرفي. غير أن هذا هو ما نفعله طوال الوقت مع منتجات أخرى ـ العقاقير والسيارات والمنتجات الكهربية وكثير غيرها. وعندما تخترع شركة عقارًا جديدًا، على سبيل المثال، لا يمكن بيعه مباشرة. فآثار العقار ورد فعل الجسد البشري عليه معقدة. لذا فهناك حاجة لتجربة العقار تجربة صارمة قبل أن نستطيع التأكد من أن له آثارًا نافعة كافية تغلب بوضوح الآثار الجانبية وتسمح ببيعه. وليس ثمة شيء استثنائي بخصوص اقتراح التأكد من أمان المنتجات المالية قبل أن يتسنى بيعها.

ما لم نقيد عمدًا اختياراتنا بخلق قواعد تقييدية، نبسِّط بها البيئة التي علينا التعامل معها، فإن عقلانيتنا المحدودة لا يمكنها التكيف مع تعقد العالم. إننا لا نحتاج الضوابط لأن الحكومة تعرف بالضرورة أفضل منا. إنما نحتاجها من باب الاعتراف المتواضع بقدرتنا العقلية المحدودة.

## الحقيقة ١٧

# المزيد من التعليم في حد ذاته لن يجعل بلدًا أغنى

### ما يقولونه لك

إن قوة عاملة حسنة التعليم ضرورية قطعًا من أجل التطور الاقتصادي. البرهان الأفضل على هذا هو التباين بين النجاحات الاقتصادية للبلدان الشرق آسيوية، بإنجازاتها التعليمية الرفيعة المشهورة، والركود الاقتصادي للبلدان الأفريقية جنوب الصحراء، التي لديها بعض أحط السجلات التعليمية في العالم. وعلاوة على ذلك، فمع صعود ما يسمى «اقتصاد المعرفة»، وفيه أصبحت المعرفة مصدر الثروة الرئيسي، صار التعليم المفتاح الأكيد للرخاء.

### ما لا يقولونه لك

إن الأدلة قليلة بشكل ملحوظ على أن المزيد من التعليم يؤدي إلى رخاء قومي أكبر. في الحقيقة، كثير من المعرفة المكتسبة في العملية التعليمية ليس ذا أهمية لتعزيز الإنتاجية، حتى لو أنه يمكِّن الناس من عَيْش حياة أكثر إشباعًا واستقلالية. كما أن الرؤية القائلة بأن صعود اقتصاد المعرفة قد رفع بصورة حاسمة أهمية التعليم رؤية مضللة. ففكرة اقتصاد المعرفة نفسها إشكالية أصلًا، إذ إن المعرفة كانت دائمًا مصدر الثروة الرئيسي. وفوق ذلك، فمع تزايد إبطال التصنيع وتزايد المكننة، ربما تكون المتطلبات المعرفية قد قلت بالنسبة إلى معظم الوظائف في البلدان الغنية. وحتى عندما يتعلق الأمر بالتعليم العالي، والمفترض أن تكون أهميته أكبر في اقتصاد المعرفة، فما من علاقة بسيطة بينه وبين النمو الاقتصادي. ما يهم حقًّا في تحديد الرخاء الاقتصادي

ليس المستويات التعليمية للأفراد وإنما قدرة الأمة على تنظيم الأفراد في مشاريع استثمارية ذات إنتاجية عالية.

### التعليم، التعليم، التعليم

«التعليم، التعليم، التعليم» ـ هكذا لخص رئيس الوزراء البريطاني السابق «توني بلير» الأولويات القصوى الثلاث في سياسات حكومته المرتقبة خلال الحملة الانتخابية لعام ١٩٩٧، التي جاءت بحزبه، «حزب العمال «الجديد»» إلى السلطة بعد قرابة عقدين في العراء.

ربما يكون النجاح الذي تلى سياسة «حزب العمال الجديد» التعليمية أو عدمه موضع خلاف، لكن ما لا يقبل الخلاف هو أن التعليق جسد على نحو مثالي القدرة الاستثنائية للسيد «بلير» على قول الشيء المناسب في الوقت المناسب (أعني قبل أن يفقد عقله فيما يخص العراق). كم من سياسيين قبل السيد «بلير» كانوا قد تكلموا عن تعليم أفضل وضغطوا في سبيله، لكنه تحدث حين كان العالم أجمع، بعد أن شهد صعود اقتصاد المعرفة منذ عقد ١٩٨٠، قد أخذ يقتنع بأن التعليم هو مفتاح الرخاء الاقتصادي. فالمزيد والمزيد من الناس صاروا مقتنعين بأن التعليم، بعد أن كان مهمًّا للنجاح الاقتصادي في أيام الصناعات الثقيلة، سيكون صاحب القول الفصل في عصر المعلومات، عندما تكون الأمخاخ لا العضلات هي مصدر الثروة الرئيسي.

تبدو الحجة لا غبار عليها. فالأكثر تعليمًا هم الأكثر إنتاجية ـ والدليل على ذلك الرواتب الأعلى التي يحصلون عليها. لذا فإن اقتصادًا يتمتع بأشخاص أكثر تعليمًا سيصبح أكثر إنتاجية، وهذه مسألة منطق رياضي. وحقيقة أن البلدان الأفقر لديها مخزون أقل من المتعلمين ـ أو «رأس المال البشري» برطانة بعض الاقتصاديين ـ تثبت بدورها هذه الفكرة. يبلغ متوسط مدة الانتظام في التعليم المدرسي حوالي تسع سنوات في بلدان «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية»، بينما هي دون ثلاث سنوات في البلدان الأفريقية جنوب الصحراء. كما أن من المعروف جيدًا ما تحقق من إنجازات تعليمية رفيعة في الاقتصادات «المعجزة» بشرق آسيا ـ كاليابان وكوريا الجنوبية وتايوان وهونج كونج وسنغافورة. وتتجلى إنجازاتها التعليمية ليس فقط

بالقياس الكمي من قبيل معدلات القرائية العالية أو معدلات الانتظام في شتى مستويات التعليم. فجودة تعليمها مرتفعة جدًّا كذلك. وهي تحتل المراكز الأولى في الاختبارات الدولية الموحدة قياسيًّا مثل «اتجاهات دراسة الرياضيات والعلوم الدولية» (تيمس) لتلاميذ الصفين الرابع والثامن، و«برنامج التقدير الدولي للطلبة» (بيسا)، الذي يقيس قدرة أبناء الخامسة عشرة على تطبيق معرفة الرياضيات في مشاكل واقع الحياة. هل نحن في حاجة لقول المزيد؟

**«لا نحتاج أي تعليم...»**

مهما بدت أهمية التعليم في رفع إنتاجية اقتصاد من المسلَّمات، يوجد في الواقع كثير من الأدلة التي تشكك في هذه الحكمة المتعارف عليها.

دعونا أولًا نتناول حالة الاقتصادات الإعجازية الشرق آسيوية، التي يفترض أن التعليم قد لعب دورًا حاسمًا في تنميتها. في ١٩٦٠، بلغ معدل القرائية في تايوان ٥٤ في المائة فقط، بينما بلغ معدل الفلبين ٧٢ في المائة. وعلى الرغم من مستواها التعليمي الأقل، فإن تايوان قد أنجزت منذ ذلك الوقت أحد أفضل أداءات النمو الاقتصادي في التاريخ الإنساني، بينما أدت الفلبين أداء بائسًا نوعًا ما. في ١٩٦٠، كانت الفلبين تتمتع بضعف دخل الفرد التايواني تقريبًا (٢٠٠ دولار مقابل ١٢٢ دولارًا)، ولكن دخل الفرد في تايوان اليوم يبلغ حوالي عشرة أضعافه في الفلبين (١٨.٠٠٠ دولار مقابل ١٨٠٠ دولار). في العام نفسه، بلغ معدل القرائية في كوريا ٧١ في المائة ـ يضاهي معدل الفلبين ولكنه لا يزال أقل بمسافة كبيرة من معدل الأرجنتين البالغ ٩١ في المائة. وعلى الرغم من معدل القرائية الأدنى بدرجة يعتد بها، فقد نمت كوريا منذئذ أسرع بكثير من الأرجنتين. لم يكن دخل الفرد في كوريا يبلغ إلا ما يزيد قليلًا على خُمْسه في الأرجنتين عام ١٩٦٠ (٨٢ دولارًا مقابل ٣٧٨ دولارًا). وهو اليوم أعلى ثلاث مرات (حوالي ٢١.٠٠٠ دولار مقابل حوالي ٧.٠٠٠ دولار).

من الواضح أن هناك أشياء أخرى كثيرة غير التعليم تحكم أداء النمو الاقتصادي في بلد. لكن هذه الأمثلة تضعف من شأن الأسطورة الشائعة القائلة بأن التعليم هو مفتاح المعجزة الشرق آسيوية. فالاقتصادات الشرق آسيوية لم تتمتع بإنجاز تعليمي مرتفع

ارتفاعًا غير اعتيادي في بداية معجزاتها الاقتصادية، بينما بلدان كالفلبين والأرجنتين قد أدت أداء هزيلًا جدًّا على الرغم من سكانها الأفضل تعليمًا بدرجة يعتد بها.

في الطرف الآخر من السلم، تُظهر تجربة أفريقيا جنوب الصحراء أيضًا أن الاستثمار أكثر في التعليم ليس ضمانة لأداء اقتصادي أفضل. فبين عامي ١٩٨٠ و٢٠٠٤، صعدت معدلات القرائية في البلدان الأفريقية جنوب الصحراء صعودًا جد ملموس من ٤٠ في المائة إلى ٦١ في المائة[١]. وعلى الرغم من هذه الزيادات، فإن دخل الفرد في المنطقة تراجع في الواقع بنسبة ٠,٣ في المائة سنويًّا خلال هذه الفترة. لو كان التعليم مهمًا للتنمية الاقتصادية إلى هذا الحد كما يؤمن أغلبنا، فإن شيئًا كهذا لم يكن يفترض أن يحدث.

إن الافتقار الجليّ إلى الآثار الإيجابية للتعليم على النمو لا يقتصر وجوده على الحالتين المتطرفتين النقيضتين اللتين اخترتهما ـ شرق آسيا من ناحية وأفريقيا جنوب الصحراء من الناحية الأخرى. فهي ظاهرة أعم. في مقال مقتبس على نطاق واسع نشر عام ٢٠٠٤، بعنوان «أين ذهب كل ذلك التعليم؟»، حلل «لانت برتشت»، وهو اقتصادي بجامعة «هارفارد» عمل في «البنك الدولي» زمنًا طويلًا، البيانات الواردة من عشرات البلدان الغنية والنامية خلال الفترة ١٩٦٠-١٩٨٧، وأجرى مراجعة شاملة لدراسات مماثلة، من أجل أن يحسم ما إذا كان التعليم يؤثر إيجابًا على النمو[٢]. واستخلاصه هو القلة الشديدة للأدلة التي تؤيد الرؤية القائلة بأن التعليم المتزايد يؤدي إلى نمو اقتصادي أعلى.

**«لا تُكثر من المعرفة بالتاريخ، لا تُكثر من معرفة علم الأحياء»**

لماذا لا يتوفر إلا القليل جدًّا من الأدلة لدعم ما يبدو فرضية بدهية كل البداهة بأن المزيد من التعليم يفترض أن يجعل بلدًا أغنى؟ ذلك لأن التعليم، إذا عبرنا عن الأمر ببساطة، ليس مهمًا في رفع إنتاجية اقتصاد ما كما نعتقد.

فبادئ ذي بدء، ليس التعليم كله مرادًا به أن يرفع الإنتاجية. فهناك مواد دراسية لا أثر لها، حتى بصورة غير مباشرة، على معظم إنتاجية العمال ـ الأدب والتاريخ والفلسفة والموسيقى، على سبيل المثال (انظر **الحقيقة ٣**). ومن وجهة نظر اقتصادية بحتة، فإن

تدريس هذه المواد مضيعة للوقت. ونحن نعلم أطفالنا تلك المواد لأننا نعتقد أنها ستثري في النهاية حياتهم كما ستجعلهم مواطنين صالحين. وحتى لو كان هذا التبرير للإنفاق التعليمي متعرضًا لهجوم متزايد في عصر يفترض فيه أن يكون وجود كل شيء مبرَّرًا من حيث إسهامه في نمو الإنتاجية، فإنه يبقى سببًا مهمًّا جدًّا ـ وفي رأيي أهم سبب ـ للاستثمار في التعليم.

وعلاوة على ذلك، فحتى مواد كالرياضيات أو العلوم، التي يفترض أنها مهمة لرفع الإنتاجية، ليست ذات معنى بالنسبة إلى معظم العاملين ـ فلا موظفو المصارف الاستثمارية يحتاجون علم الأحياء ولا مصممو الأزياء يحتاجون الرياضيات من أجل إجادة ما يفعلونه. وحتى بالنسبة إلى الوظائف التي تعنيها هذه المواد، فإن كثيرًا مما تتعلمه في المدرسة أو حتى الجامعة ليس في الغالب ذا أهمية مباشرة للوظيفة العملية. على سبيل المثال: فالصلة واهية بعض الشيء بين الفيزياء التي تعلمها في المدرسة عامل خط إنتاج في مصنع سيارات وبين إنتاجيته. وأهمية التدريب المهني الفني والتدريب في أثناء العمل في كثير من المهن تشهد على محدودية الصلة بين التعليم المدرسي وإنتاجية العامل. لذا، فحتى الأجزاء ذات التوجه الإنتاجي المفترض من التعليم ليست بالأهمية التي نعتقدها لرفع الإنتاجية.

وقد عجزت التحليلات الإحصائية العابرة للبلدان عن التوصل إلى أي علاقة بين نتائج بلد في الرياضيات وأدائها الاقتصادي(٣). ولكن دعني أعطك أمثلة ملموسة أكثر. في القسم الرياضي من اختبارات «تيمس» لعام ٢٠٠٧، جاء تلاميذ الصف الرابع الأمريكيون في ترتيب متأخر ليس فقط عن أطفال البلدان الشرق آسيوية المعروفين بمهارتهم في الرياضيات، وإنما كذلك عن نظرائهم من بلدان مثل كازاخستان ولاتفيا وروسيا وليتوانيا(٤). أما الأطفال من كل الاقتصادات الأوروبية الأخرى الغنية التي شملها الاختبار، فيما عدا إنجلترا وهولندا، فقد أحرزوا نقاطًا أقل من الأطفال الأمريكيين(٥). وأما تلاميذ الصف الثامن من النرويج، أغنى بلد في العالم (من حيث دخل الفرد بمعدل التبادل السوقي ـ انظر **الحقيقة ١٠**)، فجاؤوا بعد نظرائهم ليس فقط في سائر البلدان الغنية الأخرى وإنما أيضًا في البلدان الأفقر كثيرًا، بما فيها ليتوانيا وجمهورية التشيك وسلوفينيا وأرمينيا وصربيا (من المثير للاهتمام ملاحظة أن كل هذه البلدان اشتراكية سابقًا)(٦). وجاءت درجات تلاميذ الصف الثامن من إسرائيل، وهي بلد مشهورة بحماسها التعليمي

وأدائها الاستثنائي في البحث عالي المستوى، أقل من النرويج، كما تخلفت عن بلغاريا. ولوحظت قصص مشابهة في اختبارات العلوم.

### ماذا عن اقتصاد المعرفة؟

حتى لو كان أثر التعليم على النمو هزيلًا حتى الآن، فلعلك تتساءل ما إذا كان الصعود الأخير لاقتصاد المعرفة قد غير كل ذلك. فمع تحول الأفكار إلى مصدر الثروة الرئيسي، هكذا قد يحاجج البعض، سيصبح التعليم من الآن فصاعدًا أهم بكثير في تحديد مصير رخاء بلد.

اعتراضًا على هذا، لا بد أن أشير أولًا وقبل كل شيء إلى أن اقتصاد المعرفة ليس شيئًا جديدًا. لقد عشنا دائمًا في اقتصاد معرفة بمعنى أن تمكُّن بلد من المعرفة (أو عدمه) كان دائمًا ما يجعله غنيًا (أو فقيرًا). كانت الصين هي البلد الأغنى في العالم خلال الألفية الأولى لأنها امتلكت معرفة تقنية لم يمتلكها الآخرون ـ الورق والحروف الطباعية المتحركة والبارود والبوصلة هي الأمثلة الأشهر، ولكنها ليست الوحيدة بأي حال. وأصبحت بريطانيا هي المهيمن الاقتصادي في العالم في القرن التاسع عشر لأنها تقدمت لتقود العالم في الابتكار التكنولوجي. وعندما افتقرت ألمانيا لتصبح في فقر بيرو والمكسيك بعد الحرب العالمية الثانية، لم يقترح أحد وجوب إعادة تصنيفها كبلد نامٍ، لأن الناس عرفوا أنها كانت لا تزال تتحصَّل على معرفة تكنولوجية وتنظيمية ومؤسسية جعلتها واحدة من أكبر القوى الصناعية الضاربة قبل الحرب. وبذلك المعنى، فإن أهمية التعليم (أو عدمها) لم تتغير في الحقبة الأخيرة.

وبالطبع فإن المخزون المعرفي الذي تتحصل عليه الإنسانية جماعيًا اليوم أكبر بكثير مما كان في الماضي، ولكن ذلك لا يعني أن جميع الناس، أو حتى أغلب الناس، يتعين أن يكونوا أفضل تعليمًا مما في الماضي. وفي أي حال من الأحوال، فإن مقدار المعرفة المرتبطة بالإنتاجية الذي يحتاج العامل المتوسط امتلاكه قد تراجع بالنسبة إلى وظائف كثيرة، على الأخص في البلدان الغنية. قد يبدو هذا الكلام هزليًا، ولكن دعوني أشرح.

بادئ ذي بدء، فمع الصعود المتواصل في إنتاجية التصنيع، تعمل نسبة أكبر من القوة العاملة في البلدان الغنية الآن في وظائف خدمية متدنية المهارات لا تتطلب كثيرًا من

التعليم ـ رص الأرفف في محلات السوبر ماركت، وقلي شرائح البرجر في مطاعم الأكل السريع، وتنظيف المكاتب (انظر **الحقيقتين ٣ و٩**). وما دامت نسبة الناس في مثل هذه المهن تتزايد، بوسعنا في الواقع الاكتفاء بقوة عاملة أقل وأقل تعليمًا، وليس أكثر تعليمًا، لو كان اهتمامنا محصورًا على آثار التعليم الخاصة بالإنتاجية.

وعلاوة على ذلك، فمع التطور الاقتصادي، تصبح نسبة أعلى من المعرفة متجسدة في الآلات. ويعني هذا أن إنتاجية اقتصاد على اتساعه تتزايد على الرغم من تمتع العمال الأفراد بفهم أقل لما يفعلونه من نظرائهم في الماضي. وكمثال مذهل أشد الإذهال، ففي أيامنا هذه لا يحتاج معظم بائعي المحلات في البلدان الغنية حتى إلى الإلمام بكيفية الجمع ـ وهي مهارة كان نظراؤهم في أزمنة أسبق يحتاجونها قطعًا ـ إذ إن آلات الشفرة الخيطية (الباركود) تفعل ذلك بالنيابة عنهم. وكمثال آخر: الحدادون في البلدان الفقيرة ربما يعرفون أكثر عن طبيعة المعادن فيما يتعلق بصنع الأدوات مما يعرف أغلب الموظفين في مصانع «بوش» أو «بلاك آند ديكر». وكمثال آخر أيضًا: أولئك الذين يعملون في محلات الإلكترونيات الصغيرة التي تملأ شوارع البلدان الفقيرة يمكنهم إصلاح أشياء أكثر بكثير مما يستطيع العمال الأفراد في مصانع «سامسونج» أو «سوني».

ويعزى جزء كبير من هذا إلى الحقيقة البسيطة التي مؤداها أن المكننة هي الطريقة الأهم لزيادة الإنتاجية. لكن مدرسة فكرية ماركسية مؤثرة تدفع بأن الرأسماليين «يجرِّدون من المهارة» عمالهم عمدًا باستخدام أكثر تقنيات الإنتاج المتاحة مكننة، حتى لو لم تكن الأكثر اقتصادية، من أجل جعل العمال أسهل قابلية للاستبدال، وبالتالي أطوع قيادًا[٧]. وأيًا كان السبب الدقيق لعملية المكننة، فالمحصلة هي أن البلدان الأكثر تطورًا من الناحية التكنولوجية قد تحتاج في الواقع إلى عدد أقل من المتعلمين.

### المفارقة السويسرية

والآن، كما قد يحاجج البعض، فحتى لو أن التنمية الاقتصادية قد لا تشترط بالضرورة حصول العامل المتوسط على مزيد من التعليم، فهي تحتاج إلى أشخاص أكثر تعليمًا في المستويات الأعلى. ففي نهاية المطاف، وكما أشرت آنفًا، القدرة على توليد معرفة إنتاجية أكثر من الغير هي ما يجعل بلدًا أغنى من سواه. وبهذه النظرة،

كما قد يحاجون، فإن جودة الجامعات، أكثر من جودة المدارس الابتدائية، هي ما يحدد مصير رخاء شعب.

ولكن حتى في هذه الحقبة، المفترض أن تكون مدفوعة بالمعرفة، فإن العلاقة بين التعليم العالي والرخاء ليست واضحة المعالم. دعونا نتناول المثال المذهل الخاص بسويسرا. فالبلد هو أحد أول البلدان القليلة الأغنى وذات التحول الصناعي الأكمل في العالم (انظر الحقيقتين ٩ و١٠)، لكن لديه، بما يدعو للاستغراب، معدل الانتظام الجامعي الأدنى - الأدنى وبمراحل في الواقع - في العالم الغني، فحتى أوائل عقد ١٩٩٠، لم يبلغ إلا حوالي ثلث المتوسط الخاص بالبلدان الغنية. وحتى وقت متأخر، هو عام ١٩٩٦، كان معدل الانتظام الجامعي السويسري لا يزال أقل من نصف متوسط «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» (١٦ في المائة مقابل ٣٤ في المائة)[٨]. ومنذئذ، زادت سويسرا معدلها زيادة معتبرة، فرفعته إلى ٤٧ في المائة بحلول عام ٢٠٠٧، وفقًا لبيانات «اليونسكو». غير أن معدل سويسرا ما زال الأدنى في العالم الغني، وهو أقل بمسافة كبيرة مما نجده في البلدان الأثقل جامعيًا، من قبيل فنلندا (٩٤ في المائة) والولايات المتحدة (٨٢ في المائة) والدنمارك (٨٠ في المائة). وهو، على نحو مثير للاهتمام، أدنى بمراحل من معدل اقتصادات كثيرة أفقر بدرجة معتبرة، مثل كوريا (٩٦ في المائة) واليونان (٩١ في المائة) وليتوانيا (٧٦ في المائة) والأرجنتين (٦٨ في المائة).

كيف أمكن أن تكون سويسرا قد بقيت على رأس قمة الإنتاجية الدولية بين أخواتها على الرغم من توفيرها تعليمًا عاليًا أقل بكثير ليس فقط من منافسيها الرئيسيين وإنما أيضًا من اقتصادات كثيرة أفقر بكثير؟

أحد التفسيرات المحتملة هو أن الجامعات في البلدان المختلفة لديها مستويات جودة مختلفة. لذا، فلو أن الجامعات الكورية والليتوانية ليست بجودة الجامعات السويسرية، قد يكون من الممكن لسويسرا أن تفوق كوريا وليتوانيا غنى، حتى لو أن نسبة السويسريين الحاصلين على تعليم جامعي أقل بكثير من نسبة الكوريين والليتوانيين. غير أن هذه الحجة تفقد كثيرًا من قوتها عندما نقارن سويسرا بفنلندا أو الولايات المتحدة. فلا يمكننا أن نرجح جديًا تفوق الجامعات السويسرية تفوقًا بالغًا على الجامعات الفنلندية أو الأمريكية إلى حد أن تتمكن سويسرا من الاكتفاء بمعدلات انتظام جامعي تساوي نصف معدلاتهما.

إن تفسير «المفارقة السويسرية» الرئيسي ينبغي أن يُلتمس، مرة أخرى، في انخفاض إنتاجية محتوى التعليم. غير أن المكوِّن غير المتعلق بالإنتاجية، في حالة التعليم العالي، لا يُعنَى كثيرًا بتعليم الناس مواد سوف تساعدهم في أمور كالتحقق الذاتي، والمواطنة الصالحة والانتماء للهوية القومية، كما في حالة التعليم الابتدائي والثانوي. بل يُعنَى بما يسميه الاقتصاديون وظيفة «الفرز».

بالطبع، يُكسِب التعليم العالي متلقيه معرفة إنتاجية أكيدة، لكن وظيفة أخرى مهمة له هي إثبات مركز كل فرد في هرمية التأهل الوظيفي[٩]. ففي مجالات عمل كثيرة، ما يهم هو الذكاء العام والانضباط والقدرة على تنظيم الذات، أكثر من المعرفة المتخصصة، التي تستطيع في الواقع الإلمام بها في أثناء الوظيفة، ولا بد لك من ذلك. لذا، فحتى لو أن ما تتعلمه في جامعة كطالب متخصص في التاريخ أو في الكيمياء قد لا يكون ذا صلة بعملك كمدير مرتقب في شركة تأمين أو مسؤول حكومي في وزارة النقل، فحقيقة أنك تخرجت من جامعة تخبر أرباب عملك المحتملين أنك من الأرجح أن تكون أذكى وأكثر انضباطًا وأحسن تنظيمًا ممن لم يتخرجوا. وعند توظيفك لأنك خريج جامعي، فإن رب عملك يوظفك من أجل تلك الصفات العامة، لا من أجل معرفتك المتخصصة، التي كثيرًا ما تكون منبتة الصلة بالوظيفة التي سوف تؤديها.

والآن، فمع الأهمية المتزايدة المعطاة للتعليم العالي في الفترة الأخيرة، ترسخت دينامية غير صحية تخص التعليم العالي في كثير من البلدان عالية الدخل أو في الشريحة العليا من الدخل المتوسط، التي يمكنها الإنفاق على التوسع في الجامعات (ولم تكن سويسرا محصنة ضد هذه الدينامية، كما ترجح الأرقام آنفًا). فما إن تتجاوز نسبة الذاهبين إلى الجامعة خطًّا فاصلًا، يتعين على الناس الذهاب إلى الجامعة من أجل الحصول على وظيفة محترمة. عندما تتوجه نسبة ٥٠ في المائة من السكان، مثلًا، إلى الجامعة، فإن عدم الذهاب إلى الجامعة هو بمثابة الإعلان الضمني عن أنك في النصف السفلي من توزيع القدرات، وهو ليس النحو الأمثل لتبدأ بحثك عن وظيفة. لذا، يذهب الناس إلى الجامعة، وهم يعرفون تمام المعرفة أنهم «سيضيعون وقتهم» في دراسة أشياء لن يحتاجوها أبدًا في عملهم. ومع رغبة الجميع في الذهاب إلى الجامعة، يتزايد الطلب على التعليم العالي، وهو ما يؤدي إلى عرض مزيد من المقاعد الجامعية، مما يرفع معدل الانتظام الجامعي أكثر، فيزيد الضغط للذهاب إلى الجامعة أكثر حتى من ذي قبل. ومع

مرور الزمن، يؤدي هذا إلى عملية تضخم في الدرجات الجامعية. فالآن وقد حصل «الجميع» على درجة جامعية، يتعين عليك تحضير الماجستير، أو حتى الدكتوراه، من أجل أن تَبْرُز، حتى لو أن مكون الإنتاجية في تلك الدرجات الأرقى قد يكون هامشيًا بالنسبة إلى وظائفك المستقبلية.

وبما أن سويسرا كانت حتى منتصف عقد ١٩٩٠ قادرة على الاحتفاظ بأحد أعلى الإنتاجيات القومية في العالم بانتظام جامعي يبلغ ١٠-١٥ في المائة، يمكننا القول بأن معدلات الانتظام الأعلى كثيرًا من ذلك هي حقًا غير ضرورية. وحتى لو قبلنا بأن اشتراط المهارات قد ارتفع ارتفاعًا بالغًا مع صعود اقتصاد المعرفة بحيث تكون نسبة الانتظام البالغة أربعين ونيفًا في المائة التي لدى سويسرا الآن هي الحد الأدنى (وهو ما أشك فيه جديًا)، لا يزال هذا يعني أن نصف التعليم الجامعي على الأقل في بلدان مثل الولايات المتحدة وكوريا وفنلندا «مبدَّد» في لعبة الفرز التي تلغي خسائرها مكاسبها في الأساس. لقد أصبح نظام التعليم العالي في هذه البلدان مثل مسرح قرر فيه بعض الناس أن يقفوا للحصول على مشاهدة أفضل، فيدفعون آخرين خلفهم للوقوف. وما إن يقف عدد معين من الناس، يتعين على الجميع الوقوف، وهو ما يعني أن أحدًا لا يحصل على مشاهدة أفضل، بينما صار الجميع أقل ارتياحًا.

### التعليم في مواجهة المشروع الاستثماري

إن لم يكن التعليم الأساسي وحده غير مهم في تحديد مصير رخاء شعب وإنما التعليم العالي كذلك، فلا بد أن نعيد التفكير بجدية في دور التعليم في اقتصادنا.

في حالة البلدان الغنية، فإن هوسها بالتعليم العالي يتعين ترويضه. لقد قاد هذا الهوس إلى تضخم غير صحي للدرجات الجامعية وإلى ما ترتب عليه من إفراط استثماري ضخم النطاق في التعليم العالي في بلدان كثيرة. وأنا لست ضد تحقيق البلدان معدل انتظام جامعي مرتفع جدًا ـ أو حتى بنسبة ١٠٠ في المائة ـ لأسباب غير الإنتاجية، ولكنها يجب ألا تغتر بأنه سيكون ذا أثر إنتاجي يعتد به.

وفي حالة البلدان النامية، فالمطلوب تغيير أشد جذرية حتى من ذلك. وبينما يجب أن تتوسع في التعليم من أجل إعداد شبابها الصغار لحياة أجدى، فعندما يتعلق الأمر بمسألة

زيادة الإنتاجية، تحتاج هذه البلدان إلى النظر فيما هو أبعد من تعليم الأفراد، وإلى إعارة مزيد من الاهتمام إلى بناء المؤسسات والتنظيمات السليمة من أجل نمو الإنتاجية.

إن ما يميز حقًّا البلدان الغنية عن البلدان الأفقر ليس مدى حسن تعليم مواطنيها الأفراد بقدر ما هو مدى حسن تنظيم مواطنيها في كيانات جَماعية ذات إنتاجية عالية - سواء كانت مؤسسات تجارية عملاقة مثل «بوينج» أو «فولكس فاجن» أو المؤسسات الأصغر، عالمية المستوى، في سويسرا وإيطاليا (انظر **الحقيقة** ١٥). يحتاج تطوير مؤسسات كهذه إلى الدعم من قبل طائفة من المؤسسات التي تشجع الاستثمار والمخاطرة - نظام تجاري يحمي المؤسسات التجارية في «الصناعات الطفلة» ويرعاها (انظر **الحقيقتين** ٧ و١٢)، ونظام مالي يوفر «رأس المال الصبور» اللازم من أجل استثمارات تعزيز الإنتاجية طويلة المدى (انظر **الحقيقة** ٢)، ومؤسسات توفر فرصًا ثانية لكل من الرأسماليين (قانون إفلاس جيد) والعمال (دولة رفاه رشيدة) (انظر **الحقيقة** ٢١)، ودعوم عامة وضوابط بخصوص البحث والتطوير والتدريب (انظر **الحقيقتين** ١٨ و١٩)، وهلم جرًّا.

إن التعليم قيم، لكن قيمته الرئيسية ليست رفع الإنتاجية. بل هي تكمن في قدرته على مساعدتنا في تطوير استعداداتنا وعيش حياة أكثر إشباعًا واستقلالية. وإذا وسَّعنا التعليم من منطلق إيماننا بأنه سيجعل اقتصاداتنا أغنى، سنمنى بخيبة أمل مريرة، فالصلة بين التعليم والإنتاجية القومية واهية ومعقدة إلى حد كبير. إن حماسنا الزائد للتعليم يجب ترويضه، وعلى الأخص في البلدان النامية، فهناك حاجة لإعارة الانتباه، بقدر أكبر بمراحل، لقضية تأسيس المشاريع الاستثمارية المنتجة والمؤسسات التي تدعمها، وتحديثها.

## الحقيقة ١٨

# ما هو خير لـ«جنرال موتورز» ليس بالضرورة خيرًا للولايات المتحدة

### ما يقولونه لك

في قلب النظام الرأسمالي يوجد القطاع الشركاتي. هنا تُنتَج الأشياء وتخلق الوظائف وتخترع التقنيات الجديدة. بغير قطاع شركاتي نابض ما من حركية اقتصادية. ومن ثَمَّ فما هو خير للأعمال التجارية خير للاقتصاد القومي. وعلى الأخص نظرًا للتنافس الدولي المتزايد في عالم آخذ في التعولم، فإن البلدان التي تصعِّب افتتاح الأعمال وتسييرها أو تجعل المؤسسات التجارية تقوم بأشياء غير مرغوبة ستخسر الاستثمار والوظائف، وتتخلف عن الركب في النهاية. تحتاج الحكومة إلى إعطاء الأعمال التجارية أقصى درجة من الحرية.

### ما لا يقولونه لك

على الرغم من أهمية القطاع الشركاتي، فإن السماح للمؤسسات التجارية بأقصى درجات الحرية قد لا يكون حتى في صالح المؤسسات نفسها، ناهيك عن الاقتصاد القومي. وفي الحقيقة، ليست كل الضوابط ضارة بالأعمال. فأحيانًا يكون في المصلحة طويلة المدى لقطاع الأعمال تقييد حرية المؤسسات التجارية المنفردة بحيث لا تدمر مَعِين الموارد المشتركة التي تحتاجها جميعًا، كالموارد الطبيعية أو القوى العاملة. كما أن الضوابط تساعد المشاريع التجارية بجعلها تفعل أشياء قد تكون مكلفة لها منفردة في

المدى القصير ولكنها ترفع إنتاجيتها الجماعية في المدى الطويل ـ مثل توفير التدريب العمالي. وفي النهاية، ليس ما يهم هو مقدار ضبط الأعمال وإنما نوعيته.

**كيف كسبت ديترويت الحرب**

يقولون إن ديترويت كسبت الحرب العالمية الثانية. أجل، لقد قدم الاتحاد السوفييتي معظم التضحيات البشرية ـ بلغت حصيلة القتلى المقدرة في «الحرب الوطنية الكبرى» (كما تعرف في روسيا) ما يفوق ٢٥ مليون إنسان، أي قرابة نصف مجموع القتلى عالميًا. لكنه ـ والمملكة المتحدة، بالطبع ـ ما كان لينجو من الهجمة النازية لولا الأسلحة المرسلة مما أسماه «فرانكلين روزفلت» «ترسانة الديمقراطية»، أي الولايات المتحدة. وقد صُنعت معظم هذه الأسلحة في مصانع السيارات المحوَّلة بديترويت ـ «جنرال موتورز» و«فورد» و«كرايسلر». لذا، فبغير البأس الصناعي للولايات المتحدة، ممثلة في ديترويت، لكان النازيون قد استولوا على أوروبا والجزء الغربي على الأقل من الاتحاد السوفييتي.

وبالطبع، فإن التاريخ لا يكون مباشرًا أبدًا. فما جعل نجاح ألمانيا النازية المبكر في الحرب ممكنًا هو قدرة جيشها على التحرك بسرعة ـ حربها الخاطفة المشهورة. وما جعل ذلك الحراك العالي للجيش الألماني ممكنًا هو تحقيقه درجة عالية من التزويد بالمحركات، الذي لم يورِّد تقنياته أحد سوى «جنرال موتورز» (من خلال فرعها «أوبل»، المشترى عام ١٩٢٩). وعلاوة على ذلك، فهناك أدلة تظهر تدريجيًا على أن «جنرال موتورز»، في تحدٍّ للقانون، حافظت على مدار الحرب سرًا على علاقتها بـ«أوبل»، التي لم تصنع سيارات عسكرية فقط بل طائرات وألغامًا أرضية وطوربيدات. لذا فيبدو أن «جنرال موتورز» كانت تسلح الجانبين وتربح من ذلك.

حتى بين مصنِّعات السيارات في ديترويت ـ وتعرف معًا باسم «الثلاثة الكبار» ـ كانت «جنرال موتورز» آنذاك تقف بارزة. كانت جنرال موتورز، بقيادة «ألفرد سلون» الابن، الذي أدارها لخمسة وثلاثين عامًا (١٩٢٣-١٩٥٨)، قد سبقت «فورد» كأكبر مصنِّعة سيارات أمريكية بحلول أواخر عقد ١٩٢٠، وواصلت طريقها لتصبح شركة المَرْكَبات الأمريكية الجامعة، فأنتجت، بكلمات «سلون»، «سيارة لكل ميزانية ولكل غرض»، تنتظم

على «سلم النجاح»، الذي يبدأ بـ«شيفروليه»، ويصعد مرورًا بـ«بونتياك» و«أولدزموبيل» و«بيويك» وينتهي إلى ذروته عند «كاديلاك».

وبنهاية الحرب العالمية الثانية، لم تكن «جنرال موتورز» فقط أكبر مصنِّعة سيارات في الولايات المتحدة، فقد أصبحت أكبر شركة في البلد (من حيث العائدات). وكانت مهمة إلى حد أن السيد «تشارلي ويلسون»، كبير التنفيذيين السابق في «جنرال موتورز»، عند سؤاله في جلسة الاستماع بالكونجرس لمناسبة تعيينه وزير الدفاع الأمريكي في ١٩٥٣ عما إذا كان يرى أي تعارض محتمل بين خلفيته الشركاتية وواجباته العامة، رد ردًّا شهيرًا مفاده أن ما هو خير للولايات المتحدة هو خير لـ«جنرال موتورز» والعكس صحيح.

يبدو المنطق الكامن وراء هذه الحجة صعب المعارضة. ففي اقتصاد رأسمالي، تلعب شركات القطاع الخاص دورًا مركزيًّا في خلق الثروة والوظائف والعائد الضريبي. فإذا أبلت بلاء حسنًا، يبلي الاقتصاد بكامله بلاء حسنًا كامتداد له. وعلى الأخص عندما يكون المشروع الاستثماري موضع البحث أحد أكبر المشاريع الاستثمارية وأكثرها حركية من الناحية التكنولوجية، مثل «جنرال موتورز» في عقد ١٩٥٠، فإن نجاحه أو عدمه له آثار يعتد بها على بقية الاقتصاد ـ المؤسسات المورِّدة، وموظفي تلك المؤسسات، ومنتجي البضائع التي يمكن لموظفي المؤسسة العملاقة، الذين قد يُعدُّون بمئات الآلاف، شراؤها، وهكذا. ومن ثَمَّ، فمسألة أداء هذه المؤسسات التجارية العملاقة مهمة أهمية خاصة بالنسبة إلى رخاء الاقتصاد القومي.

ومع الأسف، هكذا يقول أنصار هذا المنطق، فإن هذه الحجة البينة لم تلق القبول على نطاق واسع خلال قسم كبير من القرن العشرين. بوسع المرء أن يتفهم لماذا كانت الأنظمة الشيوعية ضد القطاع الخاص ـ فهي آمنت، في نهاية المطاف، بأن الملكية الخاصة مصدر كل شرور الرأسمالية. غير أن الأعمال الخاصة، بين الكساد العظيم وعقد ١٩٧٠، كان يُنظر إليها بعين الارتياب حتى في أكثر الاقتصادات رأسمالية.

كانت الأعمال التجارية تُرى، كما تقول القصة، كعناصر فاعلة معادية للمجتمع توجد حاجة لكبح جماح سعيها وراء الأرباح لغايات أخرى، يفترض أنها أنبل، كالعدالة والتآلف الاجتماعي وحماية الضعفاء بل المجد القومي. ونتيجة لذلك، استُحدثت أنظمة ترخيص معقدة وعويصة إيمانًا بوجود حاجة لأن تضبط الحكومات مسألة أي من

المؤسسات تفعل ماذا لصالح المجتمع بمعناه الأوسع. بل إن الحكومات، في بعض البلدان، دفعت المؤسسات التجارية إلى أعمال غير مرغوبة باسم التنمية القومية (انظر **الحقيقتين** ٧ و١٢). وحُظر على المؤسسات التجارية الكبيرة دخول تلك الأجزاء من السوق المأهولة بالمؤسسات التجارية والمصانع وحوانيت التجزئة الصغيرة، من أجل المحافظة على نمط الحياة التقليدي وحماية «الناس الصغار» من المشاريع التجارية الكبرى. واستُحدثت ضوابط عمالة مرهقة باسم حماية حقوق العمال. وفي بلدان كثيرة، وُسِّعت حقوق المستهلك إلى حد جعلها تضر بالأعمال.

إن هذه الضوابط، هكذا يدفع المعلقون المنحازون للأعمال، لم تكتف بإيذاء المؤسسات التجارية الكبيرة بل جعلت الجميع أسوأ حالًا عن طريق تخفيض الحجم الإجمالي للكعكة التي سيتم تقاسمها. وبالحد من قدرة المؤسسات التجارية على تجريب طرق جديدة في القيام بالأعمال ودخول مجالات جديدة، أبطأت هذه الضوابط نمو الإنتاجية الإجمالية. وفي النهاية، على كل حال، أصبحت حماقة هذا المنطق المعادي للأعمال جلية جلاءً بالغًا، هكذا تقول الحجة. ونتيجة لذلك، فمنذ عام ١٩٧٠، سلَمت البلدان في جميع أنحاء العالم بأن ما هو خير للأعمال خير للاقتصاد القومي وتبنت موقفًا منحازًا للأعمال في سياساتها. بل إن البلدان الشيوعية تخلت عن محاولاتها لخنق القطاع الخاص منذ عقد ١٩٩٠. فهل نحتاج إلى إملاء النظر في هذه القضية أكثر من ذلك؟

## كيف سقط الأقوياء

بعد خمسة عقود من ملاحظة السيد «ويلسون»، وفي صيف ٢٠٠٩، أفلست «جنرال موتورز». ومهما يكن من نفورها المعروف من ملكية الدولة، استحوذت الحكومة الأمريكية على الشركة، وبعد إعادة هيكلة موسَّعة، دشنتها ككيان جديد. وفي سياق العملية، أنفقت مبلغًا مدوِّخا قدره ٥٧,٦ مليار دولار من أموال دافعي الضرائب.

قد تقول حجة إن عملية الإنقاذ كانت في المصلحة القومية الأمريكية. فترك شركة بحجم «جنرال موتورز» وتشابكاتها تتهاوى فجأة كان من شأنه إحداث آثار تموُّجية

سلبية ضخمة على الوظائف والطلب (مثلًا: هبوط في الطلب الاستهلاكي من عمال «جنرال موتورز» العاطلين، وتبخر الطلب من «جنرال موتورز» على منتجات مؤسسات مورديها)، مما يفاقم الأزمة المالية متلاحقة الفصول في البلد آنذاك. اختارت الحكومة الأمريكية أهون الشرَّين، بالنيابة عن دافعي الضرائب. كان ما هو خير لـ«جنرال موتورز» لا يزال خيرًا للولايات المتحدة، هكذا قد يحاجج البعض، حتى لو أن ذلك لم يكن خيرًا بالمعنى المطلق.

غير أن ذلك لا يعني أننا لا يجب أن نتساءل كيف وقعت «جنرال موتورز» في ذلك الموقف أصلًا. ففي مواجهة المنافسة الحادة من الواردات القادمة من ألمانيا واليابان ثم كوريا بدءًا من عقد ١٩٦٠، لم تستجب «جنرال موتورز» بأكثر الطرق طبيعية، وإن كانت الأصعب ـ بإنتاج سيارات أفضل من سيارات منافسيها. وبدلًا من ذلك، حاولت أخذ المخرج السهل.

فأولًا، ألقت باللائمة على «الإغراق» وغير ذلك من الممارسات التجارية غير الشريفة من جانب منافسيها، وجعلت الحكومة الأمريكية تفرض محاصصات استيرادية على السيارات الأجنبية، واليابانية على الأخص، وتفتح بالقوة أسواق المنافسين الوطنية. وفي عقد ١٩٩٠، عندما ثبت عدم كفاية هذه التدابير في إيقاف تدهورها، حاولت التعويض عن فشلها في صناعة السيارات بتطوير ذراعها المالية، «جي إم إيه سي» (شركة جنرال موتورز للمخالصات). تحركت «جي إم إيه سي» خارج نطاق وظيفتها التقليدية الخاصة بتمويل عمليات اقتناء السيارات وبدأت إجراء عمليات مالية لحسابها الشخصي. أثبتت «جي إم إيه سي» نفسها كمؤسسة ناجحة ـ ففي ٢٠٠٤، على سبيل المثال، كان ٨٠ في المائة من أرباح «جنرال موتورز» مصدرها «جي إم إيه سي» (انظر **الحقيقة ٢٢**)[1]. لكن ذلك لم يمكنه حقًا إخفاء المشكلة الجوهرية ـ أن الشركة لا تستطيع صنع سيارات جيدة بأسعار تنافسية. وحوالي هذا الوقت نفسه، حاولت الشركة اختصار الطريق لسد حاجتها إلى الاستثمار في تطوير تقنيات أفضل عن طريق شراء منافسين أجانب أصغر (مثل «ساب» السويدية و«دايوو» الكورية)، لكن هذه لم تكن كافية من قريب أو من بعيد لإحياء تفوق الشركة التكنولوجي السابق. بعبارة أخرى، ففي العقود الأربعة الأخيرة، حاولت «جنرال موتورز» فعل كل شيء لإيقاف تدهورها إلا صنع سيارات أفضل، لأن محاولة صنع سيارات أفضل في حد ذاتها كانت، حسنًا، تعني متاعب جمة.

ومن الجلي أن هذه القرارات كلها ربما كانت الأفضل من وجهة نظر «جنرال موتورز» وقت اتخاذها - فهي، في نهاية المطاف، سمحت للشركة بالبقاء بضعة عقود أخرى بأقل مجهود - لكنها لم تكن خيرًا لبقية الولايات المتحدة. فالفاتورة الضخمة التي ألقيت على عاتق دافعي الضرائب الأمريكيين من خلال حزمة الإنقاذ هي الدليل الأكبر على ذلك، ولكن وعلى طول الطريق، كان يمكن لبقية الولايات المتحدة أن تكون أفضل حالًا، لو كانت «جنرال موتورز» قد أُجبرت على الاستثمار في التقنيات والآلات المطلوبة لصنع سيارات أفضل، بدلًا من ممارسة الضغط والتأثير في سبيل الحماية، وشراء المنافسين الأصغر بالجملة، وتحويل نفسها إلى شركة مالية.

والأهم من ذلك أن كل تلك الأفعال التي مكنت «جنرال موتورز» من الإفلات من الصعوبات بأقل مجهود لم تكن في النهاية خيرًا حتى على «جنرال موتورز» نفسها - ما لم تساوِ «جنرال موتورز» بمديريها ومجموعة دائمة التغير من حملة الأسهم. لقد سحب هؤلاء المديرون رواتب مرتفعة ارتفاعًا هزليًّا عن طريق تقديم أرباح أعلى بالامتناع عن الاستثمار من أجل نمو الإنتاجية بينما يعتصرون «أصحاب المصلحة» الآخرين الأضعف - عمالهم، ومؤسسات مورديهم، وموظفي تلك المؤسسات. وقد حصلوا على تبعية حملة الأسهم بأن قدموا لهم حصص أرباح واستردادات أسهم إلى حد المقامرة بمستقبل الشركة. ولم يمانع حملة الأسهم، وفي حقيقة الأمر شجع كثيرون منهم مثل هذه الممارسات، لأن أغلبهم كانوا حملة أسهم سائبين ولم يكونوا معنيين حقًّا بمستقبل الشركة طويل المدى لأنهم يستطيعون المغادرة من دون سابق إنذار (انظر **الحقيقة ٢**).

إن قصة «جنرال موتورز»، تعلمنا بعض الدروس المفيدة عن التضاربات المحتملة بين المصالح الشركاتية والقومية - فما هو خير لشركة، مهما تكن مهمة، قد لا يكون خيرًا للبلد. وعلاوة على ذلك، فهي تبرز التضاربات بين أصحاب المصلحة المختلفين الذين تتكون منهم المؤسسة التجارية - فما هو خير لبعض أصحاب المصلحة في الشركة، كالمديرين وحملة الأسهم في المدى القصير، قد لا يكون خيرًا للآخرين، كالعمال والموردين. وفي المقام الأخير، تخبرنا أن ما هو خير لشركة في المدى القصير قد لا يكون حتى خيرًا لها في المدى الطويل - فما هو خير لـ«جنرال موتورز» اليوم قد لا يكون خيرًا لـ«جنرال موتورز» غدًا.

والآن فإن بعض القراء، وحتى من اقتنعوا فعلًا بهذه الحجة، ربما لا يزالون يتساءلون إذا ما كانت الولايات المتحدة مجرد استثناء يثبت القاعدة. فقلة الضوابط قد تكون مشكلة في الولايات المتحدة، ولكن أليست المشكلة، في معظم البلدان الأخرى، هي زيادة الضوابط؟

**٢٩٩ تصريحا**

في أوائل عقد ١٩٩٠، أصدرت مجلة الأعمال إنجليزية اللغة الكائنة في هونج كونج، «فار إيسترن إكونومك رفيو» (مجلة الشرق الأقصى الاقتصادية)، عددًا خاصًا عن كوريا الجنوبية. وفي أحد المقالات عبرت المجلة عن حيرتها من حقيقة أن كوريا الجنوبية، على الرغم حتى من أن افتتاح مصنع في البلد كان يحتاج ما يصل إلى ٢٩٩ تصريحًا من وكالات يصل عددها إلى ١٩٩، كانت قد نمت بمعدل يزيد على ٦ في المائة من حيث الفرد للعقود الثلاثة السابقة. كيف أمكن ذلك؟ كيف يمكن لبلد بنظام ضوابط منهِك كهذا أن ينمو بهذه السرعة البالغة؟

وقبل أن نحاول أن نفقه معنى لهذا اللغز، لا بد أن أشير إلى أن تعايش الضوابط التي تبدو مرهقة مع اقتصاد نابض لم يكن فقط في كوريا قبل عقد ١٩٩٠. فقد كان الموقف مشابهًا في اليابان وتايوان على مدار سنواتهما «الإعجازية» بين عقدي ١٩٥٠ و١٩٨٠. وقد ضُبط الاقتصاد الصيني أيضًا بضوابط كثيفة على نحو مماثل خلال العقود الثلاثة الأخيرة من النمو الحثيث. وعلى النقيض، فعبر العقود الثلاثة الماضية، قامت بلدان نامية كثيرة في أمريكا اللاتينية وأفريقيا جنوب الصحراء بتخفيف ضوابطها أملًا في أن يحفز ذلك أنشطة الأعمال ويسرِّع نموها. غير أنها، على نحو محير، نمت منذ عقد ١٩٨٠ أبطأ بمراحل مما في عقدي ١٩٦٠ و١٩٧٠، عندما كان ما يفترض أنه يوقف تقدمها هو الضوابط المفرطة (انظر **الحقيقتين ٧ و١١**).

التفسير الأول للغز هو، على الغرابة التي يبدو بها الأمر في أعين معظم من هم بلا خبرة في الأعمال، أن أهل الأعمال سوف يستخرجون ٢٩٩ تصريحًا (مع الالتفاف على بعضها في طريقهم بالرِّشى، إذا أمكنهم أن يأمنوا عواقب ذلك)، لو كانت هناك أموال كافية تجنى عند نهاية العملية. لذا، وفي بلد ينمو بسرعة، وحيث فرص الأعمال الجيدة تنبثق طوال الوقت، فحتى دوامة استصدار ٢٩٩ تصريحًا لن تردع أهل الأعمال عن افتتاح خط أعمال

جديد. وعلى النقيض، فإذا قلت الأموال التي ستجنى بنهاية العملية، فحتى تسعة وعشرون تصريحًا قد تبدو مرهقة أكثر مما تستحق.

والأهم من ذلك أن السبب في أن بعض البلدان التي كثفت ضبط الأعمال أدت أداء اقتصاديًّا حسنًا هو أن كثيرًا من الضوابط تصب في الواقع في مصلحة الأعمال.

فأحيانًا تساعد الضوابط الأعمال بالحد من قدرة المؤسسات التجارية على الانخراط في أنشطة تجلب لها أرباحًا أكبر في المدى القصير، ولكنها تدمر في الختام المورد المشترك الذي تحتاجه كل مؤسسات الأعمال. على سبيل المثال: ضبط كثافة الزراعة السمكية قد يخفض أرباح المزارع السمكية المنفردة ولكنه يساعد قطاع الزراعة السمكية ككل من خلال المحافظة على جودة المياه التي يتعين على كل المزارع السمكية استعمالها. وكمثال آخر: قد يكون في مصلحة المؤسسات التجارية المنفردة توظيف الأطفال وخفض فواتير أجورها. غير أن الاستخدام واسع الانتشار لعمالة الأطفال يقلل جودة القوى العاملة في المدى الطويل بتقزيم نمو الأطفال البدني والعقلي. وفي حالة كهذه، يمكن لضبط عمالة الأطفال في الواقع أن ينفع قطاع الأعمال بكامله في المدى الطويل. وكمثال آخر أيضًا: قد تنتفع البنوك المنفردة من الإقراض بجرأة أكبر. ولكنها عندما تفعل كلها الأمر نفسه. قد تعاني كلها في النهاية، إذ إن مثل هذه السلوكيات الإقراضية قد تزيد فرصة الانهيار النظامي، كما رأينا في الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨. إذن فتقييد ما يمكن للبنوك أن تفعله قد يساعدها في الواقع على المدى الطويل، حتى لو لم ينفعها فوريًّا (انظر الحقيقة ٢٢).

ولا يقتصر الأمر على أن الضبط يمكنه مساعدة المؤسسات التجارية بمنعها من إضعاف أساس استدامتها طويلة المدى. فأحيانًا، يمكن للضوابط أن تساعد الأعمال بإجبار المؤسسات التجارية على فعل أشياء قد لا تكون في مصالحها الفردية، ولكنها ترفع إنتاجيتها الجَماعية في المدى الطويل. على سبيل المثال: كثيرًا ما تمتنع المؤسسات التجارية عن الاستثمار بما يكفي في تدريب عمالها. وهذا لأنها تخشى أن تخطف عمالها مؤسساتٌ تجارية أخرى «تسرق» جهودها التدريبية. وفي موقف كهذا، فإن الحكومة التي تفرض اشتراط تدريب العمال على سائر المؤسسات التجارية يمكنها في الواقع أن ترفع جودة القوى العاملة، وبهذا تنفع كل المؤسسات التجارية في النهاية. وكمثال آخر: في بلد

نامٍ يحتاج إلى استيراد تقنيات من الخارج، يمكن للحكومة مساعدة المشاريع التجارية علىٰ تحقيق إنتاجية أعلى في المدى الطويل بحظر استيراد تقنيات أجنبية متقادمة فوق الحد قد تمكن مستورديها من إضعاف المنافسين في المدى القصير ولكنها ستضيق عليها هي بتقنيات مسدودة الطريق.

وصف «كارل ماركس» التقييد الحكومي لحرية الأعمال حرصًا على المصلحة الجماعية للطبقة الرأسمالية بوصفه يؤدي وظيفة «اللجنة التنفيذية للبورجوازية». ولكن لا حاجة بك إلى أن تكون ماركسيًّا لكي ترى أن الضوابط التي تقيد حرية المؤسسات التجارية المنفردة قد تعلي المصلحة الجماعية لسائر قطاع الأعمال، ناهيك عن الأمة ككل. بعبارة أخرى، هناك ضوابط كثيرة منحازة أكثر منها معادية للأعمال. فضوابط كثيرة تساعد في المحافظة على موارد المَعِين المشترك التي تتقاسمها المؤسسات التجارية كلها، بينما يساعد غيرها الأعمال بجعل المؤسسات التجارية تفعل أشياء ترفع إنتاجيتها الجماعية في المدى الطويل. وفقط عندما نقر بهذا سنكون قادرين على فهم أن ما يهم ليس المقدار المطلق لفرض الضوابط، وإنما أهداف ومضامين تلك الضوابط.

## الحقيقة ١٩

# على الرغم من سقوط الشيوعية ما زلنا نعيش في اقتصادات مخططة

### ما يقولونه لك

لقد أوضح سقوط الشيوعية محدودية التخطيط الاقتصادي المركزي إيضاحًا مدويًا. في الاقتصادات الحديثة المعقدة، ليس التخطيط ممكنًا ولا مرغوبًا. فوحدها القرارات اللامركزية، الصادرة من خلال آلية السوق، والمبنية على أساس كون الأفراد، كما المؤسسات التجارية، مترقبين دائمًا لظهور فرصة مربحة، قادرة على إدامة اقتصاد حديث معقد. وينبغي أن نتخلى عن وهم أننا نستطيع تخطيط أي شيء في هذا العالم المعقد ودائم التغير. كلما قل التخطيط الموجود، كان ذلك أفضل.

### ما لا يقولونه لك

الاقتصادات الرأسمالية مخططة في جانب كبير منها. وتمارس الحكومات في الاقتصادات الرأسمالية التخطيط بدورها، وإن بشكل محدود أكثر مما في ظل التخطيط المركزي الشيوعي. وكلها تمول نصيبًا يعتد به من الاستثمار في البحث والتطوير والبنية التحتية. وأغلبها يخطط كتلة يعتد بها من الاقتصاد عبر تخطيط أنشطة المشاريع الاستثمارية المملوكة للدولة. تخطط حكومات رأسمالية كثيرة الشكل المستقبلي للقطاعات الصناعية المنفردة عبر سياسة صناعية قطاعية أو حتى الشكل المستقبلي للاقتصاد القومي عبر التخطيط الإرشادي. والأهم من ذلك أن الاقتصادات الرأسمالية

الحديثة مكونة من شركات كبيرة هرمية تخطط أنشطتها بتفصيل بالغ، حتى عبر الحدود القومية. ومن ثَمَّ فالمسألة ليست إذا ما كنت تخطط أم لا. المسألة تتعلق بتخطيط الأشياء الصحيحة على المستويات الصحيحة.

### فولتا العليا مُزوّدة بالصواريخ

في عقد ١٩٧٠، كان دبلوماسيون غربيون كثر يطلقون على الاتحاد السوفييتي «فولتا العليا المزودة بالصواريخ». يا لها من إهانة ـ أعني لفولتا العليا (التي أعيدت تسميتها إلى بوركينا فاسو في ١٩٨٤)، التي وُسِمَت بالبلد الفقير الأصيل، عندما لم تكن حتى قريبة من قاع نادي الفقر العالمي. غير أن اللقب لخص ببلاغة الخطأ الكامن في الاقتصاد السوفييتي.

لقد كان هذا بلدًا أمكنه إرسال بشر إلى الفضاء لكن أهله كانوا يقفون في طوابير للحصول على السلع الغذائية الأساسية كالخبز والسكر. لم يجد البلد مشكلة في إغداق الصواريخ البالستية العابرة للقارات والغواصات النووية، لكن تعذر عليه تصنيع تلفزيون محترم. أوردت التقارير أنه في عقد ١٩٨٠ كان ثاني أكبر سبب في اندلاع الحرائق بموسكو هو ـ صدق أو لا تصدق ـ انفجار التلفزيونات. كان العلماء الروس الكبار مبتكرين مثل نظرائهم في البلدان الرأسمالية، أما بقية البلد فلم يبدُ أنه قادر على مجاراة المستوى نفسه. ما الذي كان يجري؟

سعيًا وراء الرؤية الشيوعية المتمثلة في مجتمع غير طبقي قائم على الملكية الجماعية لـ«وسائل الإنتاج» (مثلًا: الآلات، وأبنية المصانع، والطرق)، كان الاتحاد السوفييتي وحلفاؤه الشيوعيون يهدفون إلى التشغيل الكامل ودرجة عالية من المساواة. وبما أن أحدًا لم يُسمح له بامتلاك أي وسائل إنتاج، فالمشاريع الاستثمارية كلها تقريبًا كان يديرها مديرون محترفون (باستثناءات طفيفة من قبيل المطاعم الصغيرة وصالونات الحلاقة)، بما يمنع ظهور رواد أعمال أصحاب رؤية، على شاكلة «هنري فورد» أو «بل جيتس». ونظرًا للالتزام السياسي بدرجة عالية من المساواة، كان هناك سقف واضح لما يمكن لمدير أعمال، مهما كان ناجحًا، أن يكسبه. وكان هذا يعني أنه لا يوجد إلا حافز محدود لمديري الأعمال كي يحوِّلوا التقنيات المتقدمة التي كان النظام قادرًا بشكل واضح على

إنتاجها إلى منتجات يريدها المستهلكون فعليًا. وكانت سياسة التشغيل الكامل بأي ثمن تعني أن المديرين لا يمكنهم استخدام التهديد النهائي ـ بالفصل ـ لتهذيب العمال. وساهم ذلك في العمل المستهتر وتكرار التغيب، وعندما كان «جورباتشوف» يحاول إصلاح الاقتصاد السوفييتي، تحدث مرارًا عن مشكلة انضباط العمالة.

وبالطبع، لم يكن كل هذا يعني أن أحدًا في البلدان الشيوعية لم يكن متحفزًا للعمل بجد أو لتسيير مشروع تجاري جيد. فنحن، حتى في الاقتصادات الرأسمالية، لا نفعل أشياء من أجل المال فقط (انظر الحقيقة ٥)، لكن البلدان الشيوعية اعتمدت أكثر بكثير، وبشيء من النجاح، على الجوانب الأقل أنانية في الطبيعة البشرية. وبالذات في الأيام الباكرة من الشيوعية، كان هناك كثير من المثالية بخصوص بناء مجتمع جديد. وفي الاتحاد السوفييتي، كانت هناك أيضًا دفقة ضخمة من الوطنية في أثناء الحرب العالمية الثانية وبعدها بقليل. وفي سائر البلدان الشيوعية كان هناك مديرون وعمال متفانون كثيرون أحسنوا فعل الأشياء من منطلق المهنية واحترام الذات. وعلاوة على ذلك، فبحلول عقد ١٩٦٠، كانت المساواتية المثالية من زمن الشيوعية الباكرة قد أفسحت الطريق للواقعية وأصبح الأجر المرتبط بالأداء هو العرف السائد، مما خفف مشكلة الحافز (وإن لم يمحها بأي حال من الأحوال).

وعلى الرغم من هذا، بقي أن النظام فشل في أداء وظيفته أداء جيدًا بسبب عدم فعالية نظام التخطيط المركزي الشيوعي، الذي افترض أنه بديل ناجع لنظام السوق.

كان التبرير الشيوعي للتخطيط المركزي قائمًا على شيء من المنطق الوجيه. فقد حاجج «كارل ماركس» وأتباعه بأن المشكلة الجوهرية في الرأسمالية هي التناقض بين الطبيعة الاجتماعية لعملية الإنتاج والطبيعة الخاصة لملكية وسائل الإنتاج. ومع التطور الاقتصادي ـ أو تطور قوى الإنتاج، بالرطانة الماركسية ـ يتطور تقسيم العمل بين المؤسسات التجارية أكثر، ونتيجة لذلك تصبح المؤسسات التجارية أكثر اعتمادًا، بصورة متزايدة، بعضها على بعض ـ أو أن الطبيعة الاجتماعية لعملية الإنتاج تشتد. على كل حال، كما دفع الماركسيون، على الرغم من تنامي الاعتماد المتبادل بين المؤسسات التجارية، تبقى ملكيتها بثبات في أيدٍ خاصة منفصلة، ما يجعل من المستحيل تنسيق أفعال تلك المؤسسات التجارية المعتمدة بعضها على بعض. وبالطبع، فإن تغيرات

الأسعار تضمن وجود بعض التنسيق بأثر رجعي لقرارات المؤسسات التجارية، لكن مداه محدود، وانعدام التوازن بين الطلب والعرض، الذي تخلقه مثل هذه «الإخفاقات التنسيقية» (بالاصطلاح غير الماركسي)، يتراكم ليصبح أزمات اقتصادية دورية. وفي أثناء أزمة اقتصادية، هكذا قالت الحجة، يتبدد كثير من الموارد القيمة. منتجات كثيرة غير مبيعة يلقى بها، وآلات سبق أن أنتجت أشياء غدت الآن غير مرغوبة تُكَهَّن، وعمال قادرون على العمل ومستعدون له يُسرَّحون نظرًا للافتقار إلى الطلب. ومع تطور الرأسمالية، هكذا توقع الماركسيون، سيتعاظم هذا التناقض النظامي وتبعًا لذلك ستصبح الأزمات الرأسمالية أعنف وأعنف، لتُسقط النظام بكامله في النهاية.

وعلى النقيض من ذلك، ففي ظل التخطيط المركزي، هكذا حاجج الماركسيون، كل وسائل الإنتاج مملوكة للمجتمع بكامله، ونتيجة لذلك يمكن تنسيق أنشطة وحدات الإنتاج المعتمدة بعضها على بعض مسبقًا عبر خطة موحدة. وإذ يُحَلُّ أي فشل تنسيقي محتمل قبل حدوثه، لا يضطر الاقتصاد إلى خوض تلك الأزمات الدورية من أجل موازنة العرض والطلب. في ظل التخطيط المركزي، لن ينتج الاقتصاد إلا المطلوب بالضبط. لن يبقى أي مورد عاطلًا في أي وقت، فلن تكون هناك أي أزمة اقتصادية. ومن ثَمَّ، فنظام التخطيط المركزي، كما قالت الحجة، سوف يدير الاقتصاد بصورة أنجع بكثير من نظام السوق.

كانت تلك، على الأقل، هي النظرية. ومع الأسف، لم يعمل التخطيط المركزي على ما يرام في الممارسة. كانت المشكلة الرئيسية هي مشكلة التعقُّد. ربما أصاب الماركسيون في اعتقادهم بأن تطور قوى الإنتاج، عن طريق زيادة الاعتماد المتبادل بين الجزئيات المختلفة من رأس المال، يجعل من الضروري أكثر أن نخطط بشكل مركزي. غير أنهم غفلوا أنه أيضًا يجعل الاقتصاد أكثر تعقيدًا، ما يجعل تخطيطه مركزيًّا أصعب.

لقد عمل التخطيط المركزي جيدًا عندما كانت الأهداف بسيطة وواضحة نسبيًّا، كما نرى في نجاح التحول الصناعي السوفييتي الباكر، حيث كانت المهمة الرئيسية هي إنتاج عدد صغير نسبيًّا من المنتجات الحيوية بكميات كبيرة (الصلب والجرارات والقمح والبطاطس...إلخ). غير أن التخطيط المركزي، مع تطور الاقتصاد، غدا صعبًا صعوبة متزايدة، مع عدد متنامٍ من المنتجات (الفعلية والمحتملة) المتنوعة. وبالطبع، مع التطور

الاقتصادي تزايدت أيضًا القدرة على التخطيط، بفضل التحسنات الطارئة على المهارات الإدارية وفنيات الرياضيات الخاصة بالتخطيط والحواسيب. غير أن الزيادة في القدرة على التخطيط لم تكن كافية للتعامل مع الزيادة في تعقد الاقتصاد.

تمثل حل بدهي في الحد من تنوع المنتجات، لكن ذلك خلق سخطًا عظيمًا لدى المستهلكين. وفوق ذلك، فحتى مع خفض التنوعات، كان الاقتصاد لا يزال أكثر تعقيدًا من أن يخطَّط. أنتجت أشياء كثيرة غير مرغوبة وبقيت غير مبيعة، بينما نقصت أشياء أخرى، مما أسفر عن الطوابير كلية الوجود. وبحلول الوقت الذي بدأت الشيوعية تتفكك فيه في عقد ١٩٨٠، كان النظام، الذي عجز بشكل متزايد عن الوفاء بوعوده، موضع سوء الظن الساخر إلى حد شيوع نكتة تقول إننا في البلدان الشيوعية «نتظاهر بالعمل ويتظاهرون هم بالدفع لنا».

ولا عجب أنْ هُجِر التخطيط المركزي جملة وتفصيلًا عندما خُلِعت الأحزاب الشيوعية الحاكمة عبر الكتلة السوفييتية، إثر سقوط جدار برلين. وحتى البلدان كالصين وفيتنام، التي احتفظت ظاهريًا بالشيوعية، تخلت تدريجيًا عن التخطيط المركزي، مع أن دُوَلها لا تزال تملك درجات عالية من التحكم في الاقتصاد. إذن، فنحن الآن نعيش جميعًا في اقتصادات سوق (أعني إن لم تكن تعيش في كوريا الشمالية أو كوبا). لقد ولى زمن التخطيط. أتظن ذلك؟

### هناك تخطيط وتخطيط

حقيقة أن الشيوعية قد اختفت بكل المعاني العملية لا تعني أن التخطيط زال من الوجود. فالحكومات في الاقتصادات الرأسمالية تخطط أيضًا، وإنْ ليس بالطريقة الشاملة نفسها التي خططت بها هيئات التخطيط المركزي في البلدان الشيوعية.

حتى في الاقتصاد الرأسمالي، ثمة مواقف ـ حرب، على سبيل المثال ـ يكون فيها التخطيط المركزي أنجع. على سبيل المثال: خلال الحرب العالمية الثانية، كانت اقتصادات المتحاربين الرأسماليين الأساسيين، الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وألمانيا، كلها مخططة مركزيًا من كل النواحي ولو لم تُسمَّ كذلك.

ولكن الأهم أن بلدانًا رأسمالية كثيرة قد استخدمت بنجاح ما يسمى «التخطيط

الإرشادي». وهذا التخطيط يتضمن وضع الحكومة في بلد رأسمالي بعض الأهداف العريضة المتعلقة بالعوامل الاقتصادية الحيوية (مثلًا: الاستثمار في الصناعات الإستراتيجية، تطوير البنية التحتية، الصادرات) والعمل مع القطاع الخاص، وليس ضده، على إنجازها. وعلى خلاف العمل في ظل التخطيط المركزي، فإن هذه الأهداف ليست ملزمة قانونًا، ومن هنا جاءت الصفة «إرشادي». غير أن الحكومة ستبذل قصارى جهدها لتحقيقها بحشد مختلف الجزرات (مثلًا: الدعوم، منح حقوق الاحتكار) والعصي (مثلًا: الضوابط، التأثير عبر المصارف المملوكة للدولة) المتاحة.

حالف فرنسا نجاح عظيم في الارتقاء بالاستثمار والابتكار التكنولوجي عبر التخطيط الإرشادي في عقدي ١٩٥٠ و١٩٦٠، وبهذا لحقت بالاقتصاد البريطاني كثاني قوة صناعية في أوروبا. كما أن بلدانًا أوروبية أخرى، كفنلندا والنرويج والنمسا، استخدمت التخطيط الإرشادي بنجاح في تحديث اقتصاداتها بين عقدي ١٩٥٠ و١٩٧٠. واستخدمت الاقتصادات الإعجازية الشرق آسيوية المتمثلة في اليابان وكوريا وتايوان التخطيط الإرشادي بدورها بين عقدي ١٩٥٠ و١٩٨٠. ولا يعني هذا القول أن كل تجارب التخطيط الإرشادي قد نجحت. ففي الهند، على سبيل المثال، لم ينجح. ومع ذلك، تُظهر الأمثلة الأوروبية والشرق آسيوية أن التخطيط بأشكال محددة ليس عديم التوافق مع الرأسمالية، بل قد يرتقي بالتطور الرأسمالي بصورة جيدة جدًّا.

وعلاوة على ذلك، فحتى عندما لا تخطط الحكومات الاقتصاد برمته صراحة، وإن بطريقة إيعازية، فهي ترسم، في معظم الاقتصادات الرأسمالية، خططًا لأنشطة حيوية بعينها، وتنفذها، وهو ما قد يكون له ترتبات خاصة بالاقتصاد على اتساعه (انظر **الحقيقة ١٢**).

إن أغلب الحكومات الرأسمالية تخطط وتشكل مستقبل بعض الصناعات الحيوية عبر ما يسمى «السياسة الصناعية القطاعية». فالبلدان الأوروبية والشرق آسيوية التي مارست التخطيط الإرشادي مارست كلها أيضًا السياسة الصناعية القطاعية النشطة. وحتى البلدان التي لم تمارس التخطيط الإرشادي، كالسويد وألمانيا، مارست السياسة الصناعية القطاعية.

في معظم البلدان الرأسمالية، تمتلك الحكومة كتلة ذات حجم معتبر من الاقتصاد

القومي عبر المشاريع الاستثمارية المملوكة للدولة، وكثيرًا ما تشغّلها هي أيضًا. ونجد المشاريع المملوكة للدولة مرارًا في قطاعات البنية التحتية الحيوية (مثلًا: السكك الحديدية، الطرق، الموانئ، المطارات) أو الخدمات الأساسية (مثلًا: الماء، الكهرباء، الخدمة البريدية)، ولكنها توجد أيضًا في الصناعة التحويلية أو قطاع المالية (يمكن العثور على مزيد من القصص عن المشاريع المملوكة للدولة في الفصل المعنون «الإنسان يستغل الإنسان» في كتابي «السامريون الطالحون»). ويمكن لنصيب المشاريع المملوكة للدولة من الناتج القومي أن يرتفع وصولًا إلى ٢٠ في المائة ويزيد، في حالة سنغافورة، أو يقل ليصل إلى ١ في المائة، في حالة الولايات المتحدة، لكن المتوسط الدولي يبلغ حوالي ١٠ في المائة. وإذْ تخطط الحكومة أنشطة المشاريع المملوكة للدولة، يعني هذا أن جزءًا يعتد به من الاقتصاد الرأسمالي العادي يخطَّط مباشرة. وعندما نضع في الاعتبار حقيقة أن المشاريع المملوكة للدولة تشتغل عادة في قطاعات ذات آثار غير متناسبة على بقية الاقتصاد، فإن التأثير غير المباشر للتخطيط عبر المشاريع المملوكة للدولة أكبر حتى مما يوحي به نصيبها من الناتج القومي.

وعلاوة على ذلك، ففي كل الاقتصادات الرأسمالية، تخطط الحكومة المستقبل التكنولوجي القومي بتمويل نسبة عالية جدًّا (٢٠-٥٠ في المائة) من البحث والتطوير. ومن المثير للاهتمام أن الولايات المتحدة هي إحدى الاقتصادات الرأسمالية الأكثر تخطيطًا من هذه الناحية. فبين عقدي ١٩٥٠ و١٩٨٠، مثَّل نصيب التمويل الحكومي من إجمالي البحث والتطوير في الولايات المتحدة المفترض فيها حرية السوق، بحسب السنة، ما بين ٤٧ في المائة و٦٥ في المائة، مقابل حوالي ٢٠ في المائة في اليابان وكوريا وأقل من ٤٠ في المائة في عديد من البلدان الأوروبية (مثلًا: بلجيكا، فنلندا، ألمانيا، السويد)[1]. وقد هبطت النسبة منذ عقد ١٩٩٠، إذ خُفِّض التمويل العسكري للبحث والتطوير بنهاية الحرب الباردة. على كل حال، فحتى مع ذلك، لا يزال نصيب الحكومة من البحث والتطوير في الولايات المتحدة أعلى منه في اقتصادات رأسمالية أخرى كثيرة. ومن اللافت أن معظم الصناعات التي للولايات المتحدة فيها قصب السبق التكنولوجي دوليًا هي الصناعات التي تتلقى تمويلًا حكوميًا كبيرًا للبحث والتطوير عبر البرامج العسكرية (مثلًا: الحواسيب، أشباه الموصلات، الطائرات) والمشاريع الصحية (مثلًا: المواد الصيدلانية، التكنولوجيا الحيوية).

وبالطبع، فمنذ عقد ١٩٨٠، تراجع نطاق التخطيط الحكومي في معظم الاقتصادات الرأسمالية، وليس سببًا هينًا في ذلك صعود الأيديولوجيا المنحازة للسوق خلال هذه الفترة. وأوقف التخطيط الإرشادي تدريجيًا في معظم البلدان، بما في ذلك البلدان التي كان ناجحًا فيها. وفي بلدان كثيرة، وإن ليس كلها، أسفرت الخصخصة عن هبوط نصيب المشاريع المملوكة للدولة من الناتج القومي والاستثمار. كما هبط نصيب التمويل الحكومي في إجمالي تمويل البحث والتطوير في سائر البلدان الرأسمالية تقريبًا، وإن ليس بنسبة كبيرة جدًا في معظم الحالات. على كل حال، وهذا ما قد أدفع به، فعلى الرغم من التراجع النسبي للتخطيط الحكومي في الفترة الأخيرة، لا يزال هناك تخطيط شامل موسَّع ومتزايد في الاقتصادات الرأسمالية. لماذا أقول ذلك؟

## أن تخطط أو لا تخطط ـ ليست تلك هي المسألة

هَبْ أن كبير تنفيذيين جديدًا وصل إلى شركة وقال: «إنني من أشد المؤمنين بقوى السوق. وفي هذا العالم سريع التغير يجب ألا نتبع إستراتيجية ثابتة، ويجب أن نحافظ على أقصى مرونة ممكنة. لذا، ومن الآن فصاعدًا، سيسترشد الكل في هذه الشركة بأسعار السوق دائمة التغير، وليس بخطة جامدة ما». ماذا سيحدث في ظنك؟ هل سيرحب موظفوه بقائد ذي رؤية تليق بالقرن الحادي والعشرين؟ هل سيحيِّي حملة الأسهم نهجه الصديق للسوق ويكافئونه بزيادة في الأجر؟

إنه لن يستمر أسبوعًا. وسيقول الناس إنه يعدم الصفات القيادية. وسيُتَّهم بافتقاره إلى «مسألة الرؤية» (كما عبر «جورج بوش الأب» ذات مرة). وسيشار إلى أن كبير صناع القرار يجب أن يكون عازمًا على تشكيل مستقبل الشركة، بدلًا من تركه يحدث والسلام. وسيقولون إن اتباع إشارات السوق اتباعًا أعمى ليس هو الطريقة التي تدير بها عملًا تجاريًا.

سيتوقع الناس من كبير تنفيذيين جديد أن يقول شيئًا من هذا القبيل: «هنا تقف شركتنا اليوم. وأريد أن أذهب بها إلى هناك في غضون عشر سنوات. ومن أجل الوصول إلى تلك النقطة، سنطور الصناعات الجديدة «أ» و«ب» و«ج»، بينما نطوي صفحة الصناعتين «د» و«هـ». سيباع فرعنا في الصناعة «د» بيعة خاسرة. وسنغلق فرعنا في الصناعة «هـ» داخل بلدنا، لكن بعض الإنتاج قد ينقل عبؤه إلى الصين. ومن أجل تطوير فرعنا في الصناعة

«أ»، سيتعين علينا دعمها تناقُليًا بالأرباح الآتية من المشاريع القائمة. ومن أجل ترسيخ وجودنا في الصناعة «ب»، سيتعين علينا الدخول في تحالف إستراتيجي مع شركة «كايشا» اليابانية، وهو ما قد يتضمن إمدادها ببعض المدخلات التي ننتجها بأسعار أقل من السوق. ومن أجل توسيع أعمالنا في الصناعة «ج»، سنحتاج إلى زيادة استثمار البحث والتطوير لدينا في السنوات الخمس المقبلة. وكل هذا قد يعني أن الشركة ككل ستمنى بخسائر في المستقبل المنظور. وإذا كان الحال كذلك، فليكن. لأن ذلك هو الثمن الذي علينا دفعه من أجل التمتع بمستقبل أكثر إشراقًا». بعبارة أخرى، يُنتظر من كبير تنفيذيين أن يكون «رجلًا لديه (أو امرأة لديها) خطة».

تخطط المشاريع التجارية أنشطتها ـ ووصولًا إلى أدق التفاصيل غالبًا. وفي حقيقة الأمر، من هنا تنبع فكرة «ماركس» القائلة بتخطيط الاقتصاد بكامله مركزيًا. عندما تحدثَ عن التخطيط، لم تكن هناك في الحقيقة حكومة على الأرض تمارس التخطيط. فآنذاك، كانت المؤسسات التجارية وحدها تخطط. ما توقعه «ماركس» هو أن نهج التخطيط «العقلاني» لدى المؤسسات التجارية الرأسمالية سيثبت في النهاية تفوقه على فوضى السوق المهدِرة، ويمتد بالتالي في النهاية إلى عموم الاقتصاد. وصحيح أنه انتقد التخطيط داخل نطاق المؤسسة التجارية باعتباره استبدادًا من قبل الرأسماليين، لكنه آمن بأن العناصر العقلانية في مثل هذا الاستبداد، بمجرد إلغاء الملكية الخاصة ومحو الرأسماليين، يمكن عزلها وتسخيرها لخير المجتمع.

مع تطور الرأسمالية، أخذ مزيد ومزيد من مجالات الاقتصاد يخضع لهيمنة الشركات الكبيرة. ويعني هذا أن المجال الذي يغطيه التخطيط من الاقتصاد الرأسمالي كَبُر في الحقيقة. ولأعطيك مثلًا ملموسًا، ففي أيامنا هذه، وبحسب التقدير المعني، يتألف ما بين ثلث ونصف التجارة الدولية من تحويلات بين الوحدات المختلفة داخل الشركات العابرة للجنسيات.

عبر «هربرت سايمون»، الحائز جائزة «نوبل» ١٩٧٨ في الاقتصاد، والرائد في دراسة تنظيمات المشاريع التجارية (انظر الحقيقة ١٦)، عن هذه الفكرة ببلاغة عام ١٩٩١ في مقال من آخر ما كتب بعنوان «التنظيمات والأسواق». تأمل «سايمون» قائلًا: لو جاء مريخي، بلا تصورات مسبقة، إلى الأرض وراقب اقتصادنا، أكان سيخلُص إلى أن

الأرضيين يعيشون في **اقتصاد سوق**؟ كلا، كما قال «سايمون»، فمن شبه المؤكد أنه كان سيخلص إلى أن الأرضيين يعيشون في **اقتصاد تنظيمي**، بمعنى أن الكتلة الأساسية من أنشطة كوكب الأرض الاقتصادية تنسق داخل حدود المؤسسات التجارية (التنظيمات)، أكثر منها عبر تعاملات السوق بين تلك المؤسسات. إذا مُثِّلت المؤسسات التجارية باللون الأخضر والأسواق بالأحمر. هكذا حاجج «سايمون»، لرأى المريخي «مناطق خضراء واسعة متداخلة بخطوط حمراء»، وليس «شبكة من الخطوط الحمراء تصل بين بقع خضراء»[٢]. ونظن بعد ذلك أن التخطيط قد مات.

لم يتكلم «سايمون» كثيرًا عن التخطيط الحكومي، ولكننا إذا أضفنا التخطيط الحكومي، تكون الاقتصادات الرأسمالية الحديثة أكثر تخطيطًا حتى مما يوحي به مثاله المريخي. وبين التخطيط الذي يتم داخل الشركات وشتى أنواع التخطيط من جانب الحكومة، فإن الاقتصادات الرأسمالية الحديثة مخططة إلى درجة عالية جدًا. إحدى الأفكار المثيرة التي تولّد من هذه الملاحظات هي أن البلدان الغنية مخططة أكثر من البلدان الفقيرة، بسبب الوجود الأوسع انتشارًا للشركات الكبيرة والحضور الأشد تفشيًا للحكومة (وإن يكن أقل ظهورًا غالبًا، نظرًا لنهجها الأمكر).

ليست المسألة إذن هل نخطط أم لا، بل ما هي مستويات وأشكال التخطيط الملائمة للأنشطة المختلفة. إن التحامل على التخطيط، مع أنه مفهوم نظرًا لإخفاقات التخطيط المركزي الشيوعي، يجعلنا نسيء فهم الطبيعة الحقيقية للاقتصاد الحديث حيث السياسة الحكومية والتخطيط الشركاتي وعلاقات السوق كلها حيوية ومتفاعلة بطريقة معقدة. من دون الأسواق سينتهي بنا الأمر إلى أعطاب النظام السوفييتي، غير أن الظن بأننا نستطيع العيش بالسوق وحده أشبه بالاعتقاد بأننا نستطيع العيش بأكل بالملح وحده، لأن الملح حيوي من أجل بقائنا.

## الحقيقة ٢٠

# تكافؤ الفرص قد لا يكون عادلًا

### ما يقولونه لك

يغتم أناس كثيرون بسبب انعدام التكافؤ. غير أن هناك تكافؤًا وتكافؤًا. فعندما تكافئ الناس المكافأة نفسها بغض النظر عن جهودهم وإنجازاتهم، يفقد أصحاب الموهبة الأكبر والمجتهدون في العمل أكثر الحافز على الأداء. هذا تكافؤ في النتيجة. وهي فكرة سيئة، كما أثبت فشل الشيوعية. فالتكافؤ الذي نسعى إليه يجب أن يكون تكافؤ الفرص. على سبيل المثال: فإن حرمان طالب أسود في جنوب أفريقيا إبان الفصل العنصري من التوجه إلى جامعات «بيضاء» أفضل، حتى لو كان طالبًا متفوقًا، لم يكن ظالمًا فحسب وإنما غير مُجْدٍ كذلك. فالناس يجب أن يُمنحوا فرصًا متكافئة. غير أنه من الظلم وانعدام الجدوى على السواء أن نستحدث سياسة التمييز الإيجابي ونبدأ في قبول الطلاب الأدنى مستوى لمجرد أنهم سود أو من خلفية محرومة. إننا في محاولتنا مساواة النتائج، لسنا فقط نسيء توظيف المواهب بل أيضًا نسيء جزاء أصحاب المواهب الأفضل والباذلين أكبر الجهود.

### ما لا يقولونه لك

تكافؤ الفرص هو نقطة الانطلاق إلى مجتمع عادل. لكنه ليس كافيًا. وبالطبع، فمن الواجب مكافأة الأفراد على الأداء الأفضل، لكن السؤال هو: هل يتنافسون فعليًا في ظل الشروط نفسها المفروضة على منافسيهم. لو أن طفلًا لا يؤدي أداء جيدًا في المدرسة لأنه جائع ولا يستطيع التركيز في أثناء الحصة الدراسية، لا يمكن القول إن الطفل لا يؤدي أداء جيدًا لأنه أقل قدرة بشكل متأصل. ولا يمكن تحقق

المنافسة الشريفة إلا عندما يُمنح الطفل غذاءً كافيًا ـ في البيت من خلال إعانة لدخل الأسرة، وفي المدرسة من خلال برنامج وجبات مدرسية مجانية. وما لم يوجد تكافؤ في النتيجة (أي أن تكون مداخيل جميع أولياء الأمور فوق خط يمثل الحد الأدنى، بما لا يسمح بجوع أطفالهم)، فإن الفرص المتكافئة (أي مجانية التعليم المدرسي) ليست ذات معنى حقًّا.

**أكثر كاثوليكية من البابا؟**

في أمريكا اللاتينية، كثيرًا ما يستعمل الناس التعبير القائل بأن فلانًا «أكثر كاثوليكية من البابا». وفي هذا إشارة إلى ميل المجتمعات في المحيط الثقافي الفكري إلى تطبيق المذاهب ـ الدينية والاقتصادية والاجتماعية ـ بتشدد أكبر مما في البلدان المصدرة لتلك المذاهب.

ويحتمل أن يكون الكوريون، وأنا ابن هذا الشعب، أبطال العالم في التفوق على البابا في الكاثوليكية (ليس بالمعنى الحرفي تمامًا ـ فحوالي عشرة في المائة فقط منهم كاثوليكيون). ليست كوريا بالبلد الصغير. فالكوريتان الشمالية والجنوبية، اللتان سبق أن كانتا لقرابة ألف عام، حتى سنة ١٩٤٥، بلدًا واحدًا، يبلغ عدد سكانهما مجتمعتين اليوم حوالي ٧٠ مليون نسمة. ولكن يتصادف أنهما مرشوقتان تمامًا في منتصف منطقة تتصادم فيها مصالح العمالقة ـ الصين واليابان وروسيا والولايات المتحدة. لذا فقد أصبحنا بارعين جدًّا في تبني أيديولوجيا أحد الفتيان الكبار والتشدد بشأنها أكثر منه. فعندما نمارس الشيوعية (في كوريا الشمالية)، نكون شيوعيين أكثر من الروس. وعندما مارسنا رأسمالية الدولة على الطراز الياباني (في الجنوب) بين عقدي ١٩٦٠ و١٩٨٠، كنا رأسماليي دولة أكثر من اليابانيين. أما الآن وقد انقلبنا إلى الرأسمالية على الطراز الأمريكي، فنحن نحاضر الأمريكان في فضائل التجارة الحرة ونُخْزيهم بتخفيف ضوابط أسواق المال والعمل في كل حدب وصوب.

لذا كان من الطبيعي أننا حتى القرن التاسع عشر، عندما كنا في دائرة التأثير الصينية، كنا كونفوشيين أكثر من الصينيين. والكونفوشية، لغير العارفين بها، نظام ثقافي قائم على تعاليم «كونوفوشيوس» ـ وهو الاسم ذو الصيغة اللاتينية للفيلسوف السياسي الصيني، «كونج

تسي»، الذي عاش في القرن الخامس قبل الميلاد. واليوم، وبعد أن شهدنا النجاحات الاقتصادية لبعض البلدان الكونفوشية، يعتقد كثير من الناس أنها ثقافة مناسبة بشكل جيد دونًا عن غيرها للتطور الاقتصادي، ولكنها كانت أيديولوجيا إقطاعية نمطية حتى صارت متكيفة مع متطلبات الرأسمالية الحديثة في النصف الثاني من القرن العشرين(١).

وعلى غرار أغلب الأيديولوجيات الإقطاعية الأخرى، تبنت الكونفوشية هرمية اجتماعية جامدة قيدت اختيار الناس لمهنهم وفقًا لأوضاعهم المكتسبة بالميلاد. ومنع هذا الرجال الموهوبين من الطبقات الطائفية الدنيا من تجاوز وضعهم الاجتماعي الموروث. في الكونفوشية، كانت هناك فجوة حاسمة بين المزارعين (الذين اعتُبروا عماد المجتمع) والطبقات العاملة الأخرى. فكان يجوز لأبناء المزارعين أن يتقدموا لامتحان الخدمة المدنية الحكومية (الصعب لدرجة لا تُصدق) وأن يُدمجوا في الطبقة الحاكمة، وإن كان هذا نادرًا ما حدث في التطبيق، بينما لا يسمح لأبناء الحرفيين والتجار حتى بالتقدم للامتحان، مهما كانوا نابهين.

تحلت الصين، كونها مسقط رأس الكونفوشية، بالثقة اللازمة لسَلْك نهج أكثر عملية في تفسير المذاهب الكلاسيكية، وسمحت للناس من طبقات التجار والحرفيين بالتقدم لامتحان الخدمة المدنية. أما كوريا ـ كونها أكثر كونفوشية من كونفوشيوس ـ فقد تعنتت في الالتزام بهذا المذهب ورفضت توظيف أناس موهوبين لمجرد أنهم ولدوا للآباء «الخطأ». فقط بعد تحررنا من الحكم الاستعماري الياباني (١٩١٠-١٩٤٥) ألغي نظام الطبقات الطائفية التقليدي إلغاء تامًّا، وأصبحت كوريا بلدًا لا يضع فيها الميلاد سقفًا على الإنجاز الفردي (ولو أن التحامل ضد الحرفيين ـ المهندسين بالألفاظ الحديثة ـ والتجار ـ مديري الأعمال بالألفاظ الحديثة ـ استطال بضعة عقود أخرى حتى جعل التطور الاقتصادي منها مهنًا جذابة).

من الجلي أن كوريا الإقطاعية لم تكن وحدها في رفض إعطاء الناس فرصًا متكافئة. فقد أعملت المجتمعات الإقطاعية الأوروبية أنظمة مشابهة، وفي الهند لا يزال نظام الطبقات الطائفية ساريًا، وإن بشكل غير رسمي. لا ولم يحرم الناس من تكافؤ الفرص على أساس طبقي-طائفي فقط. فحتى زمن الحرب العالمية الثانية، رفضت معظم المجتمعات السماح للنساء بأن يُنتخبن لشغل المناصب العامة، وفي الحقيقة حُرمن من

المواطنة السياسية أصلًا ولم يسمح لهن حتى بالتصويت. وإلى وقت متأخر، اعتادت بلدان كثيرة أن تقيد حصول الناس على التعليم والوظائف على أسس عرقية. وفي أواخر القرن التاسع وبواكير العشرين، حظرت الولايات المتحدة الأمريكية هجرة الأعراق «غير المرغوب بها»، على الأخص من الآسيويين. وخصصت جنوب أفريقيا، في أثناء نظام الفصل العنصري، جامعات منفصلة للبيض وأخرى للباقين (الملونين والسود)، وكانت هذه الأخيرة ممولة تمويلًا بائسًا جدًّا.

لذا فلم يمر وقت طويل منذ أن خرجت أغلبية العالم من وضع حُظر فيه على الناس الارتقاء بأنفسهم بسبب عرقهم أو نوعهم أو طبقتهم الطائفية. فمن الطبيعي أن يكون تكافؤ الفرص موضع الإعزاز الشديد.

**الأسواق تحرِّر؟**

ألغي كثير من القواعد الرسمية المقيدة لتكافؤ الفرص في الأجيال القليلة الماضية. وكان هذا إلى حد كبير بسبب النضالات السياسية من جانب المتعرضين للتمييز ضدهم - مثل مطلب حركة الميثاقيين بتعميم حق التصويت (على الذكور) في بريطانيا في منتصف القرن التاسع عشر، وحركة الحقوق المدنية التي نظمها السود في الولايات المتحدة في عقد ١٩٦٠، والنضال المناهض للفصل العنصري في جنوب أفريقيا في النصف الثاني من القرن العشرين، والحرب التي يخوضها أبناء الطبقة الطائفية الدنيا في الهند اليوم. من دون هذه النضالات وغيرها مما لا يحصى من الحملات التي شنتها النساء والأعراق المضطهدة وأبناء الطبقات الطائفية الدنيا، لكُنا ما زلنا نعيش في عالم يُعتبر فيه تقييد حقوق الناس وفقًا لـ«حظوظ الميلاد» أمرًا طبيعيًّا.

في هذا النضال ضد تفاوت الفرص، كانت السوق مصدر مساعدة جمة. فعندما تكون الجدوى وحدها هي ما يضمن البقاء، كما يشير اقتصاديو حرية السوق، لا مجال للتحاملات العرقية والسياسية كي تطل برأسها في تعاملات السوق. عبَّر «ملتون فريدمان» عن ذلك ببلاغة في كتابه «الرأسمالية والحرية»: «لا أحد يشتري الخبز يعرف إن كان القمح الذي صنع منه قد زرعه شيوعي أم جمهوري... زنجي أم أبيض». ومن ثَمَّ، كما حاجج «فريدمان»، فإن السوق في النهاية ستطرد العنصرية، أو على الأقل ستقللها بدرجة يعتد

بها، لأن أرباب العمل العنصريين المصرين على توظيف البيض فقط سيطيح بهم آخرون أوسع أفقًا يُشغِّلون أفضل المواهب المتاحة، بغض النظر عن العرق.

وهذه الفكرة توضحها بقوة حقيقة أنه حتى نظام الفصل العنصري ذو السمعة المخيفة في جنوب أفريقيا اضطر لتسمية اليابانيين «البيض الفخريين». فقد كان من المستحيل أن يذهب التنفيذيون اليابانيون الذين يديرون مصانع «تويوتا» و«نيسان» المحلية ليعيشوا في بلدات مثل سويتو، حيث أجبِر غير البيض على العيش في ظل قانون الفصل العنصري. ومن ثَمَّ، تعين على الجنوب أفريقيين المؤمنين بتفوق البيض بلع كبريائهم والتظاهر بأن اليابانيين بيض، إذا أرادوا أن يتجولوا وهم يقودون سيارات يابانية. تلك هي قوة السوق.

إن قوة السوق كـ«مُسَوِّية» أوسع انتشارًا مما نظن. وكما تظهر مسرحية «هيستري بويز» (فتية التاريخ) المحولة إلى فيلم، للكاتب البريطاني «آلن بينيت»، بأسلوب شجي للغاية، فإن الطلاب من الفئات المحرومة يغلب عليهم الافتقار إلى الثقة الفكرية والاجتماعية، وهكذا يعاقون عن الوصول إلى جامعات النخبة ـ وامتدادًا لذلك، فإلى الوظائف الأفضل أجرًا. ومن الجلي أن الجامعات ليست مضطرة إلى الاستجابة لضغوط السوق بالسرعة نفسها المفروضة على المؤسسات. على كل حال، فلو أن بعض الجامعات ميزت بشكل منهجي ضد الأقليات الإثنية أو أبناء الطبقة العاملة ولم تقبل إلا الأشخاص ذوي الخلفيات «الصحيحة» على الرغم من مستواهم المتأخر، فإن أرباب العمل المحتملون سينتهون إلى تفضيل خريجي الجامعات غير العنصرية. أما الجامعة ضيقة الأفق، فإذا كان لها أن تُلحِق أفضل الطلاب الممكنين، سيتعين عليها التخلي عن تحاملاتها عاجلًا أم آجلًا.

ونظرًا لهذا كله، فهناك ما يغرينا بالدفع بأن السوق، بمجرد أن تضمن تكافؤ الفرص، الخالي من أي تمييز رسمي على أي أساس غير الجدارة، ستمحو أي تحاملات مترسبة عبر الآلية التنافسية. غير أن هذه هي البداية فقط. فهناك مزيد ومزيد مما يجب فعله لبناء مجتمع عادل حقًّا وصدقًا.

### نهاية «الأبارتايد» ومجتمع «الكابوتشينو»

بينما لا يزال هناك أناس كثر للغاية ممن لديهم تحاملات ضد أعراق بعينها وضد الفقراء والطبقات الطائفية الدنيا والنساء، فقليلون اليوم سيعترضون صراحة على مبدأ

تكافؤ الفرص. ولكن عند هذه النقطة، تنقسم الآراء انقسامًا حادًّا. فيدفع البعض بأن التكافؤ يجب أن ينتهي عند تكافؤ الفرص. ويؤمن آخرون، وأنا من بينهم، أنه ليس من الكافي التمتع بتكافؤ فرص شكلي فحسب.

يحذر اقتصاديو حرية السوق من أننا لو حاولنا مساواة نتائج أفعال الناس وليس فقط فرصهم في القيام بأفعال معينة، فإن هذا سيخلق حوافز سلبية ضخمة ضد العمل الجاد والابتكار. هل كنت ستعمل بجد إذا علمت بأنك، مهما فعلت، ستتقاضى نفس ما يتقاضاه الشخص المجاور المتكاسل؟ أليس ذلك هو بالضبط السبب في أن المشاعات الزراعية الصينية في عهد «ماو تسي تونج» فشلت كل هذا الفشل؟ وإذا فُرضت الضرائب على الأغنياء بصورة غير تناسبية واستخدمت العوائد في تمويل دولة الرفاه، ألن يفقد الأغنياء حافز خلق الثروة، بينما سيفقد الفقراء حافز العمل، حيث إنهم يضمنون حدًّا أدنى من مستوى المعيشة سواء عملوا بجد أم لا ـ أم لم يعملوا على الإطلاق؟ (انظر **الحقيقة ٢١**). وبهذه الطريقة، كما يحاجج اقتصاديو حرية السوق، يصبح الجميع أسوأ حالًا جراء محاولة خفض تفاوت النتاج (انظر **الحقيقة ١٣**).

إنه لحقيقي قطعًا أن المحاولات المفرطة لمساواة النتائج ـ من قبيل المشاعة الماوية، حيث لم تكن هناك عمليًّا أي صلة بين مجهود الشخص والمكافأة التي يحصل عليها ـ سيكون لها أثر عكسي على مجهود الناس في العمل. كما أنه أمر ظالم. لكني أؤمن بأن درجة معينة من مساواة النتائج ضرورية، إذا كان لنا أن نبني مجتمعًا عادلًا حقًّا وصدقًا.

فبيت القصيد هو أن الناس، من أجل أن ينتفعوا بتكافؤ الفرص المقدمة لهم، تلزمهم قدرات الاستفادة منها. فمن غير المجدي أن يتمتع الجنوب أفريقيون السود الآن بالفرص نفسها التي للبيض في الحصول على وظيفة عالية الأجر، إذا عَدِموا التعليم اللازم للتأهل لتلك الوظائف. ولا خير في أن يستطيع السود الآن دخول جامعات أفضل (للبيض فقط سابقًا)، إذا كان لا يزال يتعين عليهم الانتظام في مدارس بائسة التمويل بمعلمين ناقصي المؤهلات، هم أنفسهم يكاد البعض منهم لا يستطيع القراءة والكتابة.

بالنسبة إلى معظم الأطفال السود في جنوب أفريقيا، فإن تكافؤ فرص الدخول إلى الجامعات الجيدة المكتسب حديثًا لا يعني أن باستطاعتهم الانتظام في مثل هذه الجامعات.

فمدارسهم لا تزال فقيرة وبائسة الإدارة. وليس الأمر كما لو أن معلميهم ناقصي المؤهلات قد أصبحوا فجأة أذكياء بنهاية الفصل العنصري. وما زال آباؤهم عاطلين (فحتى معدل البطالة الرسمي، الذي يجحف تقدير البطالة الحقيقية بدرجة هائلة في بلد نامٍ، ويبلغ ٢٦-٢٨ في المائة، هو أحد أعلى المعدلات في العالم). وبالنسبة إليهم، فإن الحق في دخول جامعات أفضل هو مكافأة وهمية. ولهذا السبب، فقد تحولت جنوب أفريقيا ما بعد الفصل العنصري إلى ما يسميه بعض الجنوب أفريقيين «مجتمع الكابوتشينو»: كتلة من اللون البني في القعر، وطبقة رفيعة من الرغوة البيضاء فوقها، تتوجها رَشّة كاكاو.

والآن، سيقول لك اقتصاديو حرية السوق إن من يَعدمون التعليم والإصرار وطاقة ريادة الأعمال اللازمة لاستغلال فرص السوق لا يلومُنَّ إلا أنفسهم. فلماذا يفترض أن يكافأ من عملوا بجد وحصلوا على درجة جامعية في مواجهة كل الصعاب بنفس ما يكافأ به شخص أتى من خلفية فقيرة ما لينخرط في حياة الجرائم الصغيرة؟

والحجة سليمة. فنحن لا نستطيع أن نفسر أداء شخص ما بالبيئة التي نما فيها فقط، ولا يجب أن نفعل ذلك. فعلى الأفراد مسؤولية عما صنعوا بحياتهم.

غير أن هذه الحجة، على صحتها، هي جزء من القصة فقط. إن الأفراد لا يولدون في فراغ. فالبيئة الاجتماعية-الاقتصادية التي ينشطون فيها تضع قيودًا جدية على ما يستطيعون فعله. أو حتى على ما يريدون فعله. فبيئتك يمكنها أن تجعلك تتخلى عن بعض الأشياء حتى من دون محاولة. على سبيل المثال: كثير من أطفال الطبقة العاملة البريطانية الموهوبين دراسيًّا لا يحاولون حتى الذهاب إلى الجامعات لأن الجامعات «ليست لهم». وهذا الموقف يتغير ببطء، لكنني لا زلت أذكر مشاهدتي فيلمًا وثائقيًا من إنتاج «بي بي سي» في أواخر عقد ١٩٨٠، ينتقد فيه عامل مناجم عجوز وزوجته أحد أبنائهما، كان قد ذهب إلى جامعة وأصبح مدرسًا، باعتباره «خائن لطبقته».

وفي حين أنه من السخافة أن نلقي باللائمة في كل شيء على البيئة الاجتماعية-الاقتصادية، من غير المقبول على السواء الاعتقاد بأن الناس يمكنهم تحقيق أي شيء فقط لو «آمنوا بأنفسهم» وحاولوا بجد كافٍ، كما تهوى أفلام هوليوود إخبارك. إن تكافؤ الفرص عديم المعنى بالنسبة إلى من يَعدَمون قدرات استغلاله.

**حالة «أليخاندرو توليدو» الغريبة**

اليوم، ما من بلد يتعمد منع الأطفال الفقراء من الذهاب إلى المدرسة، لكن أطفالًا كثيرين في البلدان الفقيرة لا يستطيعون الذهاب إلى المدرسة لأنهم لا يملكون المال اللازم لتسديد المصروفات. وعلاوة على ذلك، وحتى في البلدان ذات التعليم العام المجاني، فالأطفال الفقراء محكوم عليهم بالأداء البائس في المدرسة، مهما تكن قدرتهم الفطرية. فبعضهم يجوع في البيت ويحرم من وجبة الغذاء في المدرسة كذلك. وهذا يجعل من المستحيل عليهم أن يركزوا، ونتائج أدائهم الدراسي متوقعة. وفي الحالات القصوى، ربما يكون نموهم الفكري قد تقزم فعلًا بسبب نقص الغذاء في سنواتهم الباكرة. وقد يعاني هؤلاء الأطفال كذلك من المرض بوتيرة أكبر، وهو ما يجعلهم يتغيبون عن المدرسة مرات أكثر. وإذا كان آباؤهم أميين و/ أو مضطرين للعمل ساعات طويلة، لن يجد الأطفال من يساعدهم في واجبهم المنزلي المدرسي، بينما سيتلقى أطفال الطبقة المتوسطة مساعدة آبائهم، وربما يحظى الأطفال الأغنياء بمدرسين خصوصيين. وبمساعدة أو من دون مساعدة، فهم قد لا يملكون حتى الوقت الكافي للواجب المدرسي المنزلي، إذا تعين عليهم أن يهتموا بأشقاء أصغر أو أن يرعوا عنزات الأسرة.

ونظرًا لهذا كله، فطالما قبلنا أننا لا يجب أن نعاقب الأطفال على فقر آبائهم، ينبغي أن نقوم بتحركات لضمان أن يحصل كل الأطفال على كميات من الغذاء بحد أدنى ما، ورعاية صحية ومساعدة في واجباتهم المدرسية المنزلية. ويمكن توفير كثير من هذا من خلال السياسة العامة، كما يحدث في بعض البلدان ـ وجبات غذاء مدرسية مجانية وتطعيمات وفحوصات صحية أساسية وبعض المساعدة في الواجبات المدرسية المنزلية بعد المدرسة من قبل المعلمين أو مدرسين خصوصيين تؤجرهم المدرسة. غير أنه لا تزال هناك حاجة لتوفير بعض هذه الأشياء في المنزل. فهناك حدود لما تستطيع المدارس توفيره.

ويعني هذا أنه يتعين وجود حد أدنى ما من تكافؤ النتائج من حيث دخل الآباء، إذا كان للأطفال الفقراء أن يحصلوا على شيء قريب من الفرصة العادلة. ومن دون هذا، فحتى التعليم المدرسي المجاني، والوجبات المدرسية المجانية، والتطعيمات المجانية، وما إلى ذلك، لا يمكنها أن تقدم تكافؤ فرص حقيقيًا للأطفال.

حتى في الحياة الراشدة، يتعين وجود شيء من تكافؤ النتائج. من المعروف جيدًا

أنه بمجرد أن يصبح شخص ما عاطلًا وقتًا طويلًا يصبح من الصعب صعوبة بالغة أن يعود إلى سوق العمل. ولكن احتمال فقدان شخص وظيفته أمر لا تحكمه بالكامل «قيمة» الشخص. على سبيل المثال: يفقد أناس كثر وظائفهم لأنهم اختاروا الالتحاق بصناعة بدا أن لها فرصة نجاح جيدة عندما بدأوا العمل لأول مرة ولكنها تلقت منذ ذلك الوقت ضربات شديدة عن طريق زيادة مفاجئة في المنافسة الأجنبية. فقليل من عمال الصلب الأمريكيين أو عمال بناء السفن البريطانيين الذين التحقوا بصناعتيهم في عقد ١٩٦٠، أو أي شخص غيرهم بالمناسبة، كان يمكنه أن يتوقع أن بحلول أوائل عقد ١٩٩٠ سيُقضى على صناعته بالكامل تقريبًا على يد المنافسة اليابانية والكورية. هل من الإنصاف حقًا أن يضطر هؤلاء الناس للمعاناة بصورة غير متناسبة وأن يعهد بهم إلى مقلب خردة التاريخ؟

بالطبع، في سوق حرة متصوَّرة تصورًا مثاليًا، لا يفترض أن يمثل هذا مشكلة لأن عمال الصلب الأمريكيين وبناة السفن البريطانيين يمكنهم الحصول على وظائف في صناعات متوسعة. ولكن كم من عمال الصلب الأمريكيين السابقين الذين تعرفهم أصبحوا مهندسي حواسيب أو كم من بناة السفن البريطانيين السابقين حولوا أنفسهم إلى مصرفيين استثماريين؟ إن مثل هذا الانقلاب نادرًا ما يحدث، إن حدث أصلًا.

كان نهج أكثر إنصافًا سيتمثل في مساعدة العمال المبعَدين في العثور على سلك مهني جديد من خلال إعانات بطالة محترمة، وتأمين صحي حتى وهم خارج الوظيفة، وبرامج إعادة تدريب، ومساعدة في البحث عن وظيفة، كما يفعلون في البلدان الإسكندنافية وبإجادة مميزة. وكما أناقش في موضع آخر من الكتاب (انظر **الحقيقة ٢١**)، يمكن لهذا أيضًا أن يكون نهجًا أكثر إنتاجية للاقتصاد ككل.

أجل، نظريًا، يمكن لصبي ماسح أحذية من مدينة إقليمية فقيرة في بيرو أن يذهب إلى جامعة «ستانفورد» ويحضر رسالة دكتوراه، كما فعل الرئيس البيروفي السابق «أليخاندرو توليدو»، ولكننا في مقابل «توليدو» واحد لدينا ملايين الأطفال البيروفيين الذين لم ينجحوا حتى في الوصول إلى المدرسة الثانوية. وبالطبع، يمكننا المحاججة بأن كل أولئك الملايين من الأطفال البيروفيين الفقراء كسالى غير فالحين في شيء، بما أن السيد «توليدو» قد أثبت أنهم هم بدورهم أمكنهم الذهاب إلى «ستانفورد» لو

كانوا قد حاولوا بجد كاف. ولكنني أعتقد أن من المعقول أكثر بكثير القول بأن السيد «توليدو» هو الاستثناء. من دون شيء من تكافؤ النتائج (تكافؤ دخل الآباء)، يتعذر على الفقراء استغلال تكافؤ الفرص استغلالًا كاملًا.

وفي حقيقة الأمر، فإن المقارنة الدولية للحراك الاجتماعي تدعم هذا المنطق. وفقًا لدراسة مدققة أجرتها مجموعة من الباحثين في إسكندنافيا والمملكة المتحدة، لدى البلدان الإسكندنافية حراك اجتماعي أعلى مما لدى المملكة المتحدة، التي لديها بدورها حراك أعلى مما في الولايات المتحدة[٢]. وليس من باب المصادفة أنه كلما قويت دولة الرفاه ارتفع الحراك. وفي حالة الولايات المتحدة بالذات، فإن حقيقة أن الحراك الإجمالي المنخفض يعود إلى الحراك المنخفض في القاع ترجح أن الافتقار إلى ضمان دخل شهري هو ما يمنع الأطفال الفقراء من الإفادة من تكافؤ الفرص.

إن مساواة النتائج المفرطة ضارة، على الرغم من أن تعريف ما هو مفرط بالضبط مطروح للنقاش. ومع ذلك فإن تكافؤ الفرص ليس كافيًا. فما لم نخلق بيئة يُضمن لكل شخص فيها حد أدنى ما من القدرات من خلال ضمانٍ ما لحد أدنى من الدخل والتعليم والرعاية الصحية، لا يمكننا القول بأن لدينا منافسة شريفة. فعندما يتعين على بعض الناس العَدْو في سباق ١٠٠ متر وعلى سيقانهم أكياس رمل، لا يكون السباق عادلًا حتى مع منع أي من كان من الانطلاق من نقطة متقدمة. إن تكافؤ الفرص ضروري قطعًا، ولكنه ليس كافيًا في بناء مجتمع عادل وناجح حقًّا وصدقًا.

## الحقيقة ٢١

# الحكومة الكبيرة تجعل الناس أكثر انفتاحًا على التغيير

### ما يقولونه لك

الحكومة الكبيرة ضارة بالاقتصاد. لقد ظهرت دولة الرفاه بسبب رغبة الفقراء في عيش حياة أسهل بجعل الأغنياء يدفعون تكاليف المواءمات التي تتطلبها على الدوام قوى السوق. وعندما تُفرض الضرائب على الأغنياء للإنفاق على تأمين البطالة والرعاية الصحية وغير ذلك من تدابير الرفاه لصالح الفقراء، فإن هذا يجعل الفقراء كسالى، ويحرم الأغنياء من حافز لخلق الثروة، وليس ذلك فقط بل يجعل الاقتصاد أيضًا أقل دينامية. مع التمتع بحماية دولة الرفاه، لا يشعر الناس بالحاجة إلى التواؤم مع حقائق السوق الجديدة، وبهذا يؤجلون إجراء تغييرات في مهنهم وأنماط عملهم مطلوبة من أجل المواءمات الاقتصادية الدينامية. ونحن لا نحتاج حتى لاستدعاء إخفاقات الاقتصادات الشيوعية. انظر فقط إلى قلة الدينامية في أوروبا بدولة رفاهها المنتفخة، مقارنةً بحيوية الولايات المتحدة.

### ما لا يقولونه لك

يمكن لدولة رفاه حسنة التصميم في الواقع أن تشجع الناس على تجربة حظوظهم في الوظائف والانفتاح أكثر، لا أقل، على التغيرات. وهذا سبب من أسباب وجود مطالبة أقل بالحمائية التجارية في أوروبا منها في الولايات المتحدة. فالأوروبيون يعلمون أنه، حتى لو أغلقت صناعاتهم جراء المنافسة الأجنبية، سيكونون قادرين على حماية مستويات معيشتهم (من خلال إعانات البطالة) وإعادة التدرب (بدعوم حكومية) للحصول على وظيفة أخرى، في حين يعرف الأمريكيون أن فقدان وظائفهم الحالية قد يعني هبوطًا

ضخمًا في مستويات معيشتهم، بل قد يمثل نهاية حياتهم المنتجة. ولهذا كانت البلدان الأوروبية بدول رفاهها الأكبر على الإطلاق، كالسويد والنرويج وفنلندا، قادرة على النمو أسرع من الولايات المتحدة، أو على الأقل بالسرعة نفسها، حتى في أثناء «النهضة الأمريكية» ما بعد ١٩٩٠.

**أقدم مهنة في العالم؟**

كان ممثلو المهن المختلفة في بلد مسيحي يتجادلون حول أي المهن هي الأقدم.

قال الطبيب البشري:

ـ ما أول شيء فعله الرب مع البشر؟ لقد أجرى عملية ـ فخلق حواء من ضلع آدم. مهنة الطب هي الأقدم.

وقال المعماري:

ـ كلا، ليس ذلك صحيحًا، كان أول ما فعله بناء العالم من الفوضى. وهذا ما يفعله المعماريون ـ خلق النظام من الفوضى. نحن أصحاب المهنة الأقدم.

فابتسم السياسي، الذي كان يستمع بصبر، وسأل:

ـ ومَن الذي خلق الفوضى؟

* * *

قد يكون الطب أو لا يكون أقدم المهن في العالم، لكنه أحد أكثرها شعبية في جميع أنحاء العالم. غير أنه ليس أكثر شعبية في أي مكان منه في موطني، كوريا الجنوبية.

كَشَف استطلاع أُجري في ٢٠٠٣ أن قرابة أربعة من كل خمسة من «الأوائل المتقدمين للجامعات» (والأوائل معرَّفون باعتبارهم المتقدمين ضمن الـ٢ في المائة الأعلى نقاطًا من التوزيع) في الشعبة العلمية رغبوا في دراسة الطب. ووفقًا للبيانات غير الرسمية، ففي أثناء السنوات القليلة الماضية، حتى القسم الأقل تنافسية بين الأقسام الطبية السبعة والعشرين في البلد (على مستوى غير المتخرجين) أصبح أصعب دخولًا من أفضل أقسام الهندسة في البلد. ليس هناك ما هو أكثر شعبية من ذلك.

الشيء المثير للاهتمام، مع أن الطب كان دائمًا مادة دراسية ذات شعبية في كوريا، هو أن هذا النوع من الشعبية الفائقة جديد. فهي في الأساس ظاهرة من ظواهر القرن العشرين. ما الذي تغير؟

أحد الاحتمالات البدهية هو أن العوائد النسبية للأطباء البشريين، لأي سبب من الأسباب (مثلًا: غَلَبة كِبَر السن على السكان) قد ارتفعت، وأن الشباب الصغار يستجيبون للتغيرات الطارئة على الحوافز ليس إلا ـ فالسوق تحتاج مزيدًا من الأطباء البشريين الأقدر، لذا يتجه مزيد ومزيد من الأشخاص الأقدر إلى هذه المهنة. غير أن المداخيل النسبية للأطباء البشريين في كوريا أخذت تتراجع، مع الزيادة المتواصلة في العرض. وليس الأمر كما لو أن ضابطًا حكوميًا جديدًا ما استُحدث يُصعِّب الحصول على وظائف مهندسين أو علماء (البدائل البدهية لمن يتطلعون إلى أن يكونوا أطباء بشريين). فما الذي يجري حقًا؟

إن ما يحرك هذه العملية هو التراجع الدرامي في الأمن الوظيفي عبر العقد الماضي أو نحو ذلك. ففي إثر الأزمة المالية لعام ١٩٩٧ والتي أنهت «السنوات الإعجازية» في البلد، هجرت كوريا نظامها الاقتصادي التدخلي، أبوي الطابع، واعتنقت ليبرالية السوق التي تؤكد على المنافسة القصوى. انخفض الأمن الوظيفي بصورة مفجعة باسم مرونة أكبر في سوق العمل. أجبِر ملايين العمال على تأدية وظائف موقتة. وكفى بها مفارقة ساخرة أن البلد، حتى من قبل الأزمة، كان لديها أصلًا أحد أكثر أسواق العمل مرونة في العالم الغني، بإحدى أعلى نسب العمال غير الحاصلين على عقد دائم، بلغت حوالي ٥٠ في المائة. وقد دفعت اللبْرَلة الأخيرة النسبة إلى أعلى حتى من ذلك ـ إلى حوالي ٦٠ في المائة. وفوق ذلك، فحتى الحاصلون على عقود دائمة يعانون الآن من اشتداد انعدام الأمن الوظيفي. فقبل أزمة ١٩٩٧، أمكن لمعظم العمال الحاصلين على عقد دائم أن يتوقعوا توظيفًا مدى الحياة، بحكم الأمر الواقع إن لم يكن بحكم القانون (كما لا يزال الحال مع نظرائهم اليابانيين). لم يعد الحال كذلك. فالعمال الأكبر سنًا في أربعينياتهم وخمسينياتهم الآن، حتى لو كانوا حاصلين على عقد دائم، يتلقون التشجيع على إفساح الطريق للجيل الأصغر في أقرب فرصة ممكنة. لا تستطيع الشركات رفتهم كيفما شاءت، ولكننا نعلم جميعًا أن هناك طرقًا لندع الناس يعرفون أنهم غير مرغوب فيهم وبالتالي نجعلهم يغادرون «طواعية».

ونظرًا لهذا، فإن الشباب الصغار الكوريين، على نحو مفهوم، يلعبون لعبة الأمان. فلو أنهم أصبحوا علماء أو مهندسين، هكذا يحسبونها، ترتفع فرص خروجهم من وظائفهم وهم في أربعينياتهم، حتى إذا التحقوا بالشركات الكبرى مثل «سامسونج» أو «هيونداي». وهذه نظرة مستقبلية مرعبة، بما أن دولة الرفاه في كوريا بالغة الضعف ـ الأصغر بين البلدان الغنية (مقيسة بالإنفاق الاجتماعي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي)[١]. لم يكن ضعف دولة الرفاه مشكلة كبيرة هكذا من قبل، لأن أناسًا كثيرين تمتعوا بتوظيف مدى الحياة. ومع ذهاب التوظيف مدى الحياة، أصبح الأمر قاتلًا. فما إن تفقد وظيفتك، يهبط مستوى معيشتك هبوطًا دراميًا، والأهم من ذلك أنك تَعدم فرصة ثانية ذات معنى. وهكذا، يتبين للشباب الصغار الكوريين النجباء، وبهذا ينصحهم آباؤهم، أنهم بالحصول على رخصة لمزاولة الطب يمكنهم العمل إلى أن يختاروا التقاعد. وإذا ساءت الأمور فبلغت مداها، يمكنهم إقامة عياداتهم الخاصة، حتى إذا لم يجنوا كثيرًا من المال (أعني بالنسبة إلى طبيب بشري). لا عجب أن كل صغير كوري ذي عقل يرغب في دراسة الطب (أو القانون ـ وهي مهنة أخرى بترخيص ـ إذا كانوا في شعبة الإنسانيات).

لا تسئ فهمي. أنا أبجل الأطباء البشريين. فأنا أدين لهم بحياتي ـ لقد خضعت لعمليتي إنقاذ حياة، وشفيت من عداوى بلا حصر بفضل المضادات الحيوية التي وصفوها لي. ولكنني أنا نفسي أعرف أنه من المستحيل أن يكون ٨٠ في المائة من أنجب الصغار الكوريين في شعبة العلوم خُلقوا كلهم ليصبحوا أطباء بشريين.

إذن فإحدى أكثر أسواق العمل حرية في العالم الغني، أي سوق العمل الكورية، تفشل فشلًا مشهودًا في تخصيص المواهب على النحو الأنجع. والسبب؟ الانعدام المشتد للأمن الوظيفي.

### دولة الرفاه هي قانون إفلاس العمال

الأمن الوظيفي قضية شائكة. يؤمن اقتصاديو حرية السوق بأن أي ضبط لسوق العمل يصعِّب الرفت يجعل الاقتصاد أقل نجاعة وحركية. فهو، بادئ ذي بدء، يضعف الحافز عند العمال للاجتهاد في العمل. وفوق ذلك، فهو يثبط خلق الثروة بجعل أرباب العمل أكثر ممانعة في تشغيل أشخاص إضافيين (خشية عدم التمكن من رفتهم عند الضرورة).

تقول الحجة إن ضوابط سوق العمل من السوء بما يكفي، لكن الدولة جعلت الأمور أسوأ حتى من ذلك. فعن طريق توفير إعانات البطالة والتأمين الصحي والتعليم المجاني بل إعانة الحد الأدنى للدخل، أعطت دولة الرفاه كل شخص فعليًا ضمانة لإجارته من قبل الحكومة ـ بإعطائه وظيفة «عامل عاطل» إن شئت ـ بحد أدنى للأجر. ومن ثَمَّ، يَعدم العمال حافزًا كافيًا للعمل بجد. ولزيادة الطين بلة، تموِّل دول الرفاه هذه بفرض الضرائب على الأغنياء، مما يقلل حوافزهم للعمل بجد وخلق الوظائف وتوليد الثروة.

ونظرًا لهذا، كما يقول هذا المنطق في التفكير، فإن بلدًا ذا دولة رفاه أكبر في سبيله لأن يكون أقل دينامية ـ فعماله أقل اضطرارًا للعمل، بينما رواد الأعمال فيه أقل تحفزًا لخلق الثروة.

كانت هذه الحجة شديدة التأثير. ففي عقد ١٩٧٠، تمثل تفسير رائج لأداء بريطانيا الاقتصادي المنطفئ الباهت آنذاك في أن دولة رفاهها قد أصبحت منتفخة ونقاباتها التجارية زائدة النفوذ (وهذا أيضًا من جراء دولة الرفاه، ما دامت الأخيرة تُبلِّد الإحساس بتهديد البطالة). وفي سياق هذه القراءة للتاريخ البريطاني، فقد أنقذت «مارجاريت ثاتشر» بريطانيا بإلزام النقابات حدودها وتحجيم دولة الرفاه، مع أن ما حدث في الواقع أشد تعقيدًا بكثير. بل، ومنذ عقد ١٩٩٠، أصبحت هذه الرؤية لدولة الرفاه أكثر رواجًا مع أداء النمو الأمريكي المتفوقة (زَعْمًا) على البلدان الغنية الأخرى بدول رفاهها الأكبر[٢]. وعندما تحاول الحكومات في البلدان الأخرى ترشيد إنفاقها الرفاهي، تستشهد مرارًا وتكرارًا بعلاج السيدة «ثاتشر» الشافي لما يسمى «الداء البريطاني» أو بدينامية الاقتصاد الأمريكي المتفوقة.

ولكن هل من الصحيح أن أمنًا وظيفيًا أكبر ودولة رفاه أكبر يجعلان الاقتصاد أقل إنتاجية ودينامية؟

كما في المثال الكوري، يمكن لافتقاد الأمن الوظيفي أن يؤدي بالشباب الصغار إلى اتخاذ قرارات متحفظة بصدد مسيرتهم المهنية، مفضلين الوظائف الآمنة في سلك الطب أو القانون. قد يكون هذا الخيار الصحيح لهم فرديًا، ولكنه يؤدي إلى سوء تخصيص المواهب وبالتالي خفض الفعالية والدينامية الاقتصاديتين.

كانت دولة الرفاه الأضعف في الولايات المتحدة سببًا مهمًا لكون الحمائية التجارية أقوى كثيرًا هناك منها في أوروبا، على الرغم من وجود قبول أكبر للتدخل الحكومي في

الأخيرة. ففي أوروبا (وأنا، بالطبع، أتجاهل الفروق القومية في التفاصيل)، إذا تدهورت صناعتك وفقدت وظيفتك، ستكون ضربة قوية ولكن ليست نهاية العالم. فستظل محافظًا على تأمينك الصحي وإسكانك العام (أو دعوم الإسكان المخصصة لك)، بينما تتلقى إعانات بطالة (تصل إلى ٨٠ في المائة من آخر أجر لك)، وإعادة تدريب مدعومة حكوميًا، ومساعدة حكومية في بحثك عن وظيفة. وعلى النقيض، فلو كنت عاملًا في الولايات المتحدة، فمن الأفضل لك أن تحرص على التمسك بوظيفتك الحالية، عبر الحمائية إن لزم، لأن فقدان وظيفتك يعني فقدانك كل شيء تقريبًا. إن غطاء تأمين البطالة مرقع وأقصر مدة منه في أوروبا. وهناك مساعدة حكومية قليلة في إعادة التدريب والبحث عن وظيفة. والأكثر إفزاعًا من ذلك أن فقدان وظيفتك يعني فقدان تأمينك الصحي وربما منزلك، إذ لا يوجد إلا القليل من الإسكان العام أو الدعوم العامة لسكنك المؤجر. ونتيجة لهذا، فالمقاومة العمالية لأي إعادة هيكلة صناعية تتضمن صرف موظفين هي أكبر بكثير في الولايات المتحدة منها في أوروبا. أغلب العمال الأمريكيين عاجزون عن إعداد مقاومة منظمة، لكن من يستطيعون ذلك ـ العمال النقابيون ـ سيفعلون كل ما بوسعهم، وهذا أمر مفهوم، للحفاظ على توزيع الوظائف الحالي.

وكما تبين الأمثلة السابقة، فإن انعدامًا أكبر للأمن قد يجعل الناس يعملون بكد أكبر، لكنه يجعلهم يعملون بكد أكبر في الوظائف الخطأ. فكل أولئك الشباب الصغار الكوريين الذين بوسعهم أن يكونوا علماء ومهندسين عباقرة يعكفون على علم التشريح البشري. وكثير من العمال الأمريكيين ممن بوسعهم ـ بعد إعادة التدريب الملائمة ـ العمل في الصناعات «المشرقة» (مثلًا: الهندسة الحيوية) يتشبثون في انقباض بوظائفهم في الصناعات «الغاربة» (مثلًا: المَرْكَبات)، مؤخرين المحتوم ليس إلا.

وخلاصة الأمثلة السابقة كلها هي أن الناس، عندما يعرفون أنهم سيحظون بفرصة ثانية (أو ثالثة أو حتى رابعة)، سيكونون أكثر انفتاحًا على المخاطرة عندما يتعلق الأمر باختيار وظيفتهم الأولى (كما في المثال الكوري) أو التخلي عن وظائفهم الحالية (كما في المقارنة الأمريكية-الأوروبية).

هل تستغرب هذا المنطق؟ لا يفترض بك أن تستغرب. فهذا هو بالضبط المنطق الكامن وراء قانون الإفلاس، الذي يقبله معظم الناس باعتباره «بدهيًا».

قبل منتصف القرن التاسع عشر، لم يمتلك أي بلد قانون إفلاس بالمعنى الحديث. فما كان يسمى آنذاك قانون الإفلاس لم يمنح رجال الأعمال المفلسين حماية من الدائنين بينما يعيدون هيكلة أعمالهم ـ في الولايات المتحدة الآن، يمنح «الفصل الحادي عشر» من قانون الإفلاس حماية كهذه لمدة ستة أشهر. والأهم من ذلك أنه لم يعطهم فرصة ثانية، إذ اشترط عليهم سداد ديونهم كلها، مهما طال ذلك، ما لم يعطهم الدائنون «إبراءً» من الدين. وكان هذا يعني أن رجل الأعمال المفلس، حتى لو نجح بطريقة ما في بدء تجارة جديدة، يتعين عليه إنفاق كل أرباحه الجديدة في سداد الديون القديمة، وهو ما كان يعوق نمو التجارة الجديدة. كل هذا جعل من المخاطرة البالغة بدء مشروع تجاري أصلًا.

وعبر الزمن، صار الناس يدركون أن الافتقار إلى فرصة ثانية كان يثبط المخاطرة من جانب رجال الأعمال تثبيطًا ضخمًا. وبدءًا ببريطانيا في عام ١٨٤٩، أدخلت البلدان قوانين إفلاس حديثة تشمل حماية ممنوحة من المحكمة ضد الدائنين خلال إعادة الهيكلة الأولى، والأهم من ذلك، تخويل المحاكم بسلطة فرض تخفيضات نهائية في الديون، حتى ضد رغبات الدائنين. وباجتماع قانون الإفلاس الجديد بمؤسسات كالشركة ذات المسؤولية المحدودة، التي استُحدثت في الوقت نفسه تقريبًا (انظر **الحقيقة ٢**)، قلل هذا القانون من الخطر الكامن في أي مشروع تجاري وبالتالي شجع المخاطرة، وهو ما جعل الرأسمالية الحديثة ممكنة.

وطالما أن دولة الرفاه تمنح العمال فرصًا ثانية، يمكننا القول بأنها تشبه قانون الإفلاس بالنسبة إليهم. فبمثل ما تشجع قوانين الإفلاس رواد الأعمال على المخاطرة، تشجع دولة الرفاه العمال على مزيد من الانفتاح في مواقفهم أمام التغيير (والمخاطر الناتجة عنه). فلأن الناس يعرفون أن فرصة ثانية قادمة، يستطيعون التحلي بجرأة أكبر في اختياراتهم المهنية الأولى، والانفتاح أكثر على تغيير الوظائف في فترة متأخرة من مسيراتهم المهنية.

### البلدان ذات الحكومات الأكبر تستطيع النمو أسرع

ماذا عن الأدلة؟ ما هي الأداءات الاقتصادية المقارَنة للبلدان التي تختلف من حيث أحجام دول الرفاه بها؟ كما ذكرت، تقول الحكمة المتداولة إن البلدان ذات دول الرفاه الأصغر أكثر دينامية. غير أن الأدلة لا تؤيد هذه الرؤية.

حتى عقد ١٩٨٠، كانت الولايات المتحدة تنمو أبطأ بكثير من أوروبا على الرغم من حقيقة أن دولة الرفاه لديها أصغر بكثير. على سبيل المثال: في ١٩٨٠، بلغ الإنفاق الاجتماعي العام كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي ٣, ١٣ في المائة فقط في الولايات المتحدة، مقارنة بـ ٩, ١٩ في المائة في بلدان الاتحاد الأوروبي الخمسة عشر. وارتفعت النسبة لتصل إلى ٦, ٢٨ في المائة في السويد، و١, ٢٤ في المائة في هولندا، و٢٣ في المائة في ألمانيا (الغربية). وعلى الرغم من هذا، فبين عامي ١٩٥٠ و١٩٨٧، نمت الولايات المتحدة نموًّا أبطأ بكثير من أي بلد أوروبي. فنما دخل الفرد بمعدل ٨, ٣ في المائة في ألمانيا، و٧, ٢ في المائة في السويد، و٥, ٢ في المائة في هولندا، و٩, ١ في المائة في الولايات المتحدة خلال هذه الفترة. ومن الجلي أن حجم دولة الرفاه عامل واحد فقط في تحديد الأداء الاقتصادي لبلد، لكن هذا يبين أن دولة رفاه كبيرة ليست عديمة التوافق مع نمو مرتفع.

وحتى منذ ١٩٩٠، عندما تحسن أداء النمو المقارن للولايات المتحدة، فقد نما بعض البلدان ذات دول الرفاه الأكبر نموًّا أسرع. على سبيل المثال: بين عامي ١٩٩٠ و٢٠٠٨، نما دخل الفرد في الولايات المتحدة بمعدل ٨, ١ في المائة. هذا في الأساس نفس ما كان في الفترة السابقة ولكنه، نظرًا للتباطؤ الحادث في الاقتصادات الأوروبية، جعل الولايات المتحدة أحد أسرع الاقتصادات نموًّا في المجموعة «الصميمة» من بلدان «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» (أي باستبعاد البلدان غير الغنية تمامًا بعد، مثل كوريا وتركيا).

غير أن الشيء المثير للاهتمام هو أن الاقتصادين الأسرع نموًّا في المجموعة «الصميمة» من بلدان «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» خلال فترة ما بعد ١٩٩٠ هما فنلندا (٦, ٢ في المائة) والنرويج (٥, ٢ في المائة)، وكلاهما لديه دولة رفاه كبيرة. ففي عام ٢٠٠٣، بلغ نصيب الإنفاق الاجتماعي العام من الناتج المحلي الإجمالي ٥, ٢٢ في فنلندا، و١, ٢٥ في المائة في النرويج، مقارنة بمتوسط «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» البالغ ٧, ٢٠ في المائة، وبنسبة ٢, ١٦ في المائة في الولايات المتحدة. وسجلت السويد، صاحبة دولة الرفاه الأكبر في العالم، حَرفيًّا (٣, ٣١ في المائة، أو أكبر مرتين مما لدى الولايات المتحدة)، معدل نمو تقريبي يبلغ ٨, ١ في المائة، لا يقل عن المعدل الأمريكي إلا بشعرة. إذا احتسبتَ عقد ٢٠٠٠ فقط (سنوات ٢٠٠٠-٢٠٠٨)، فقد كان معدلا النمو في السويد (٤, ٢ في المائة) وفنلندا

(٨ , ٢ في المائة) يتفوقان بمراحل على معدل الولايات المتحدة (٨ , ١ في المائة). لو كان اقتصاديو حرية السوق محقين بشأن الآثار السلبية لدولة الرفاه على خلق العمل وحوافز خلق الثروة، ما كان يفترض لهذا الشيء أن يحدث.

وبالطبع، فأنا لا أريد بكل هذا أن أرجح أن دولة الرفاه رشيدة بالضرورة. فهي مثل المؤسسات الأخرى جميعًا، لديها مزاياها وعيوبها. ويمكنها، على الأخص إذا قامت على برامج مستهدفة، لا معممة (كما في الولايات المتحدة)، أن تُلحِق وصمة بمتلقي الرفاه. إن دولة الرفاه ترفع «الأجور التحفظية» المقبولة عند الناس، وتجعلهم يترفعون عن قبول وظائف متدنية الأجر بظروف عمل سيئة، وإن كان سوء هذا أو عدم سوئه مسألة رأي (وشخصيًا، أعتقد أن وجود عدد كبير من «الفقراء العاملين»، كما في الولايات المتحدة، مشكلة كبيرة بقدر معدلات البطالة الأعلى عمومًا التي نراها في أوروبا). غير أنها، لو كانت حسنة التصميم، وتضع نصب عينيها إعطاء العمال فرصة ثانية، كحالها في البلدان الإسكندنافية، فيمكنها تشجيع النمو الاقتصادي بجعل الناس أكثر انفتاحًا على التغيرات وجعل إعادة الهيكلة الصناعية بالتالي أسهل.

إننا نستطيع قيادة سياراتنا بسرعة فقط لأن لدينا مكابح. لو لم تكن للسيارات مكابح، فحتى أمهر السائقين ما كانوا ليجرؤوا على القيادة بسرعة أكبر من ٢٠-٣٠ ميلًا في الساعة خوفًا من الحوادث القاتلة. وعلى النحو نفسه، يمكن للناس أن يتهيأوا أكثر لقبول مخاطرة البطالة والحاجة إلى إعادة التجهيز الموسمية لعتادهم المهاري عندما يعلمون أن تلك التجارب لن تدمر حياتهم. ولهذا تستطيع حكومة كبيرة أن تجعل الناس أكثر انفتاحًا على التغيير وبالتالي تجعل الاقتصاد أكثر دينامية.

## الحقيقة ٢٢

# هناك حاجة لأن تكون الأسواق المالية أقل فعالية، وليس أكثر

### ما يقولونه لك

لقد مكننا النمو الحثيث للأسواق المالية من تخصيص الموارد وإعادة تخصيصها بسرعة. ولذا أبلت الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وأيرلندا وبعض الاقتصادات الرأسمالية الأخرى، التي لَبْرلت أسواقها المالية وفتحتها، بلاء حسنًا جدًّا في العقود الثلاثة الماضية. إن الأسواق المالية الليبرالية تمنح اقتصادًا ما القدرة على الاستجابة العاجلة للفرص المتغيرة، وبهذا تسمح له بنمو أسرع. صحيح أن بعض الشطط في الفترة الأخيرة قد أعطى الماليات سمعة سيئة، لا سيما في البلدان سالفة الذكر. غير أننا يجب ألا نندفع إلى كبح جماح الأسواق لمجرد وقوع هذه الأزمة المالية التي تحدث مرة في القرن والتي ما كان أحد ليستطيع توقعها، مهما كانت كبيرة، إذ إن فعالية السوق المالية لدى أمة هي مفتاح رخائها.

### ما لا يقولونه لك

مشكلة الأسواق المالية اليوم هي أنها فعالة أكثر من اللازم. ومع ظهور «الابتكارات» المالية الأخيرة التي أنتجت الأدوات المالية الجديدة بتلك الكثرة، أصبح القطاع المالي أكثر فعالية في توليد الأرباح لنفسه في المدى القصير. غير أن هذه الأصول المالية، كما شوهد في الأزمة العالمية لعام ٢٠٠٨، جعلت عموم الاقتصاد، وكذلك النظام المالي نفسه، أكثر تزعزعًا بكثير. وفوق ذلك، فإن حملة الأصول المالية، نظرًا لسيولة الأصول، يتعجلون الاستجابة للتغير، وهو ما يجعل من الصعب على شركات القطاع الاقتصادي

الحقيقي تدبير «رأس المال الصبور» الذي تحتاجه من أجل التطور طويل المدى. هناك حاجة لتقليل فجوة السرعة بين القطاع المالي والقطاع الحقيقي، وهو ما يعني الحاجة لتعمُّد جَعْل السوق المالية أقل فعالية.

### ثلاث عبارات عديمة الفائدة

أفاد زوار آيسلندا في عقد ١٩٩٠ بأن دليل السائحين الرسمي الموزع في مطار ريكيافيك احتوى، على غرار كل الأدلة الأخرى من هذا النوع، قسمًا يورد «العبارات المفيدة». كما يضم الدليل الآيسلندي، على خلاف إخوته، كما قيل لي، قسمًا يورد «العبارات غير المفيدة». والظاهر أن هذا القسم احتوى على ثلاث عبارات هي: «أين محطة السكك الحديدية؟» و«الجو لطيف اليوم» و«أيوجد شيء أرخص؟».

حكاية السكك الحديدية، مع أن هذا قد يكون مفاجئًا، صحيحة ـ فآيسلندا ليست بها سكك حديدية. أما بخصوص الطقس، فربما كان الدليل مبالغًا في قسوته. إنني لم أعش هناك، ولكن وفقًا لكل الروايات، يبدو أن آيسلندا تتمتع على الأقل بأيام مشمسة قليلة كل سنة. أما بالنسبة إلى غلاء كل شيء غلاء شديدًا، فقد كان هذا أيضًا دقيقًا كل الدقة ومن تبعات نجاح البلد الاقتصادي. إن خدمات العمالة غالية في البلدان عالية الدخل (ما لم يكن المعروض لديها من المهاجرين منخفضي الأجر يمثل عرضًا دائمًا، كما في الولايات المتحدة وأستراليا)، مما يجعل كل شيء أغلى مما يفترض أنَّ معدل التبادل الرسمي يوحي به (انظر **الحقيقة ١٠**). لقد تطورت آيسلندا، وكانت في وقت من الأوقات أحد أفقر الاقتصادات في أوروبا، لتصبح حادي عشر أغنى اقتصاد في العالم بحلول عام ١٩٩٥ (وتلي لوكسمبورج، وسويسرا، واليابان، والنرويج، والدنمارك، وألمانيا، والولايات المتحدة، والنمسا، وسنغافورة، وفرنسا).

وعلى غناه الفعلي، حصل الاقتصاد الآيسلندي على دفعة توربينية في أواخر عقد ١٩٩٠، بفضل قرار الحكومة آنذاك بخصخصة القطاع المالي ولَبْرلته. فبين عامي ١٩٩٨ و٢٠٠٣، خصخص البلد المصارف والصناديق الاستثمارية المملوكة للدولة، بينما ألغى حتى الضوابط الأكثر أساسية المفروضة على أنشطتها، كاشتراطات الاحتياطي بالنسبة إلى المصارف. وفي إثر هذا، توسعت المصارف الآيسلندية بسرعة مذهلة، باحثة عن زبائن

في الخارج كذلك. وقد حققت مرافقها المصرفية على الإنترنت غزوات كبيرة في بريطانيا وهولندا وألمانيا. واستغل المستثمرون الآيسلنديون الإقراض الجريء من قِبَل مصارفهم وانطلقوا في نوبات تسوق شركاتية، بالذات في بريطانيا، خَصْم آيسلندا السابق في «حروب القُدِّ» الشهيرة من عقد ١٩٥٠ إلى عقد ١٩٧٠. كان هؤلاء المستثمرون، وكنيتهم «مغاوير الفايكنج»، تمثلهم خير تمثيل شركة «باوجر»، الشركة الاستثمارية التي يملكها إمبراطور الأعمال الشاب «يون يوهانسون». بحلول عام ٢٠٠٧ كانت «باوجر»، التي لم تقتحم المشهد إلا في بواكير عقد ٢٠٠٠، قد أصبحت قوة كبرى في قطاع التجزئة البريطاني، بحصص أسهم رئيسية في مشاريع توظف حوالي ٦٥.٠٠٠ شخص، وتُدِرُّ ١٠ مليارات جنيه إسترليني عبر ٣٨٠٠ محل، تشمل «هامليز»، و«دبنهامز»، و«أواسس» و«آيسلاند» (سلسلة الأطعمة المجمدة البريطانية ذات التسمية المغرية).

لفترة معينة، بدا أن التوسع المالي يفعل الأعاجيب لآيسلندا. تحول البلد، الذي كان في وقت من الأوقات مياهًا راكدة ماليًّا، له سمعته في فرض الضرائب المفرط (لم تنشأ بورصته إلا في عام ١٩٨٥)، إلى بؤرة جديدة نابضة في النظام المالي العالمي البازغ. وابتداءً من أواخر عقد ١٩٩٠، نمت آيسلندا بمعدل فائق وأصبحت خامس أغنى بلد في العالم بحلول عام ٢٠٠٧ (بعد النرويج، ولوكسمبورج، وسويسرا، والدنمارك). وبدا أن حدود طموحها هي السماء.

ومع الأسف، في إثر الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨، دخل الاقتصاد الآيسلندي في حالة تداعٍ. في ذلك الصيف، أفلست مصارفها الثلاثة الأكبر وتعين الاستحواذ عليها من قبل الحكومة. وساءت الأمور إلى حد أن «ماكدونالدز»، في أكتوبر ٢٠٠٩، قررت الانسحاب من آيسلندا، لتُلحقها بهامش العولمة. ووقت كتابة هذه السطور (بواكير ٢٠١٠)، كانت تقديرات «صندوق النقد الدولي» تفيد بأن اقتصادها انكمش بمعدل ٨,٥ في المائة في ٢٠٠٩، وهو أسرع معدل انكماش بين الدول الغنية.

إن الطبيعة الخطرة لحملة النشاط المالي في آيسلندا منذ أواخر عقد ١٩٩٠ تزداد وضوحًا كل يوم. كانت الأصول المصرفية قد بلغت ما يعادل ١٠٠٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في ٢٠٠٧، وهو ما كان يساوي ضعف النسبة في المملكة المتحدة، وهي بلد يتمتع بأحد أكثر القطاعات المصرفية تطورًا في العالم. وفوق ذلك،

كان التوسع المالي لآيسلندا قد غذاه الاقتراض الأجنبي. بحلول عام ٢٠٠٧، بلغ صافي الدين الأجنبي (الديون الأجنبية ناقصة الإقراض الأجنبي) قرابة ٢٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، صعودًا من ٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في ١٩٩٧. هناك بلدان تحطمت جراء انكشاف مديونية أقل بمراحل ـ كانت الديون الأجنبية تعادل ٢٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا و٣٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في إندونيسيا عشية الأزمة المالية الآسيوية في ١٩٩٧. وفوق ذلك، انفضحت الطبيعة المشبوهة للصفقات المالية الكامنة وراء المعجزة الاقتصادية الآيسلندية ـ وكثيرًا جدًّا ما كان المقترضون الأساسيون من المصارف هم حملة الأسهم الأساسيين في تلك المصارف نفسها.

## محرك جديد للنمو؟

لماذا أنفق كل هذا الوقت في الحديث عن جزيرة صغيرة يقطنها ما يزيد قليلًا على ٣٠٠,٠٠٠ نسمة، وليست لديها حتى محطة قطارات أو مطعم «ماكدونالدز»، مهما كان صعودها وسقوطها دراميَّين؟ ذلك لأن آيسلندا نموذج مثالي لأخطاء الرؤية المهيمنة في قطاع الماليات اليوم.

وعلى الرغم من أن قصة آيسلندا قد تبدو فائقة للعادة، فهي لم تكن وحدها في تغذية النمو بالخصخصة واللبْرَلة وانفتاح القطاع المالي خلال العقود الثلاثة الماضية. حاولت أيرلندا أن تصبح بؤرة مالية أخرى من خلال الإستراتيجية نفسها، فبلغت أصولها المالية ما يعادل ٩٠٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في ٢٠٠٧. ومثل آيسلندا، مرت أيرلندا أيضًا بسقوط مريع خلال الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨. وقت كتابة هذه السطور، كان تقدير «صندوق النقد الدولي» هو أن اقتصادها انكمش بنسبة ٧,٥ في المائة في ٢٠٠٩. أما لاتفيا، وهي بؤرة مالية طموحة أخرى، فقد كان سقوطها أسوأ حتى من ذلك. ففي أعقاب انهيار الازدهار ذي المحرك المالي، قدر «صندوق النقد الدولي» أن اقتصادها قد انكمش بنسبة ١٦ في المائة في ٢٠٠٩. وبدت دبي، التي نصبت نفسها بؤرة مالية للشرق الأوسط، صامدة لوقت أطول من منافسيها الأوروبيين، لكنها رفعت الراية البيضاء بإعلانها إرجاء دفع ديون تكتلها المملوك للدولة في نوفمبر ٢٠٠٩.

كانت هذه الاقتصادات، قبل سقوطها المدوي الأخير، تسوَّق كأمثلة لنموذج أعمال جديد تقوده الماليات للبلدان التي تريد أن تتقدم في حقبة العولمة. وفي وقت متأخر هو نوفمبر ٢٠٠٧، عندما كانت سحب العاصفة تتجمع على عجل في الأسواق المالية الدولية، كتب «رتشارد بورتز»، وهو اقتصادي بريطاني بارز متخصص في السياسة الاقتصادية، و«فريدريك بولدرسون»، وهو أستاذ آيسلندي، يشهدان في تقرير مرفوع إلى «غرفة التجارة الآيسلندية» أنه «في المجمل، يمثل تدويل القطاع المالي الآيسلندي قصة نجاح مشهودة يحسن بالأسواق الاعتراف بها»[١]. بالنسبة إلى البعض، فحتى الانهيارات الأخيرة في آيسلندا وأيرلندا ولاتفيا لم تكن سببًا كافيًا للتخلي عن إستراتيجية اقتصادية بقيادة الماليات. في سبتمبر ٢٠٠٩، أعلنت تركيا أنها ستنفذ سلسلة من السياسات التي ستحولها إلى بؤرة مالية (أخرى جديدة) للشرق الأوسط. بل إن حكومة كوريا، وهي مركز نشاط تصنيعي تقليدي، تنفذ سياسات تهدف إلى تحويل نفسها إلى البؤرة المالية لشمال شرق آسيا، على الرغم من أن حماسها قد خبا منذ انهيار أيرلندا ودبي، اللتين كانت تأمل في تشكيل البلد على صورتيهما.

المشكلة الحقيقية هي أن ما كانت بلدان مثل آيسلندا وأيرلندا تنفذه مجرد أشكال أكثر تطرفًا من الإستراتيجية الاقتصادية التي تتبعها بلدان كثيرة - إستراتيجية نمو قائمة على تخفيف الضوابط المالية، كان أول من تبناها الولايات المتحدة والمملكة المتحدة في بواكير عقد ١٩٨٠. نقلت المملكة المتحدة برنامجها لتخفيف الضوابط المالية إلى سرعات أعلى في أواخر عقد ١٩٨٠، بتخفيف الضوابط المسمى «الانفجار العظيم»، ومنذ ذلك الوقت تفتخر بفرض «لمسات خفيفة» من الضوابط. وقد ناظرته الولايات المتحدة في عام ١٩٩٩ بإلغاء «قانون جلاس-ستيجال»، الذي يعود إلى عام ١٩٣٣، ممزقة بذلك الحاجز بين العمل المصرفي الاستثماري والعمل المصرفي التجاري، الذي كان قد حدد هوية الصناعة المالية الأمريكية منذ الكساد العظيم. وقد حذت بلدان أخرى كثيرة حذوهما.

ما كان يشجع مزيدًا ومزيدًا من البلدان على تبني إستراتيجية نمو قائمة على الماليات مخففة الضوابط هو حقيقة أنه من الأسهل في مثل هذا النظام جني الأموال في الأنشطة المالية منه عبر الأنشطة الاقتصادية الأخرى - أو هكذا بدا الأمر حتى حلول أزمة ٢٠٠٨. وتبين دراسة أجراها اقتصاديان فرنسيان، هما «جيرار دومنيل» و«دومنيك ليفي» - إحدى

الدراسات القليلة التي تقدر معدل ربح القطاع المالي ومعدل ربح القطاع غير المالي مع الفصل بينهما - أن الأول كان أعلى بكثير من الثاني في الولايات المتحدة وفي فرنسا خلال العقدين الماضيين أو العقود الثلاثة الماضية[٢]. وفقًا لهذه الدراسة، كان معدل الربح في الولايات المتحدة بالنسبة إلى المؤسسات المالية أقل من معدل المؤسسات التجارية غير المالية فيما بين منتصف عقد ١٩٦٠ وأواخر عقد ١٩٧٠. ولكن في إثر تخفيف الضوابط المالية في بواكير عقد ١٩٨٠، كان معدل ربح المؤسسات المالية في اتجاه صاعد، وتراوح بين ٤ في المائة و١٢ في المائة. ومنذ عقد ١٩٨٠، كان دائمًا أعلى بدرجة يعتد بها من معدل المؤسسات غير المالية، الذي تراوح بين ٢ في المائة و٥ في المائة. في فرنسا، كان معدل ربح الشركات المالية سلبيًّا بين بواكير عقد ١٩٧٠ ومنتصف عقد ١٩٨٠ (لا تتوفر بيانات لعقد ١٩٦٠). غير أنه، مع تخفيف الضوابط المالية في أواخر عقد ١٩٨٠، بدأ يرتفع ولحق بمعدل المؤسسات التجارية غير المالية في بواكير عقد ١٩٩٠، عندما بلغ كلاهما حوالي ٥ في المائة، وصعد إلى أكثر من ١٠ في المائة بحلول عام ٢٠٠١. وعلى النقيض، تهاوى معدل ربح المؤسسات التجارية غير المالية من بواكير عقد ١٩٩٠، ليبلغ حوالي ٣ في المائة في ٢٠٠١.

في الولايات المتحدة، أصبح القطاع المالي جذابًا إلى حد أن كثيرًا من الشركات التصنيعية حولت نفسها جوهريًّا إلى شركات مالية. لقد أجرى «جيم كروتي»، الاقتصادي الأمريكي المتميز، حسابات مؤداها أن نسبة الأصول المالية إلى الأصول غير المالية المملوكة لشركات غير مالية في الولايات المتحدة ارتفعت من حوالي ٠,٤ في عقد ١٩٧٠ إلى قرابة ١ في بواكير عقد ٢٠٠٠[٣]. حتى شركات مثل «جنرال إلكتريك» و«جنرال موتورز» و«فورد» - التي كانت في وقت من الأوقات رموز البسالة التصنيعية الأمريكية - تم «إضفاء الطابع المالي» عليها من خلال توسع متواصل لأذرعتها المالية، مضافًا إليه تدهور أنشطتها التصنيعية الصميمة. وبحلول بواكير القرن الحادي والعشرين، كانت هذه المؤسسات التصنيعية تجني معظم أرباحها عبر الأنشطة المالية، لا عبر أعمالها التصنيعية الصميمة (انظر **الحقيقة ١٨**). على سبيل المثال: في ٢٠٠٣، كان مصدر ٤٥ في المائة من أرباح «جنرال إلكتريك» هو «جي إي كابيتال». وفي ٢٠٠٤، كان مصدر ٨٠ في المائة من أرباح «جنرال موتورز» هو ذراعها المالية، «جي إم إيه سي»، بينما جنت «فورد» كل أرباحها من «فورد فاينانس» بين عامي ٢٠٠١ و٢٠٠٣[٤].

### أسلحة الدمار المالي الشامل؟

كانت نتيجة هذا كله نموًّا فائقًا في القطاع المالي عبر العالم، على الأخص في البلدان الغنية. ولم يكن النمو مطلقًا ببساطة. النقطة الأكثر دلالة هي أن القطاع المالي نما أسرع بكثير ـ كلا، بل أسرع بكثير جدًّا جدًّا ـ من الاقتصاد القاعدي.

ووفقًا لحساب قائم على بيانات «صندوق النقد الدولي» أجراه «جابرييل بالما»، وهو زميلي في «كامبردج» ومرجع رائد في الأزمات المالية، ارتفعت نسبة رصيد الأصول المالية إلى الناتج العالمي من ١,٢ إلى ٤,٤ بين عامي ١٩٨٠ و٢٠٠٧[٥]. بل كان الحجم النسبي للقطاع المالي أعظم في بلدان غنية كثيرة. ووفقًا لحساباته، بلغت نسبة الأصول المالية إلى الناتج المحلي الإجمالي في المملكة المتحدة ٧٠٠ في المائة في ٢٠٠٧. أما فرنسا، التي كثيرًا ما تصور نفسها باعتبارها النغمة المضادة لرأسمالية الماليات الأنجلو-أمريكية، فلم تتخلف كثيرًا عن المملكة المتحدة من هذه الناحية ـ ونسبة أصولها المالية إلى الناتج المحلي الإجمالي أقل بفارق هامشي من النسبة الخاصة بالمملكة المتحدة. في الدراسة المستشهد بها آنفًا، يجري «كروتي» حسابات، باستخدام بيانات حكومية أمريكية، مؤداها أن نسبة الأصول المالية إلى الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة تذبذبت بين ٤٠٠ و٥٠٠ في المائة بين عقدي ١٩٥٠ و١٩٧٠، ولكنها بدأت في الانطلاق لأعلى من بواكير عقد ١٩٨٠ مع تخفيف الضوابط المالية، لتحطم رقم ٩٠٠ في المائة بحلول بواكير عقد ٢٠٠٠.

كان هذا يعني أن مزيدًا ومزيدًا من المطالبات المالية يجري خلقه مقابل كل أصل حقيقي ونشاط اقتصادي قاعديين. ونشأة المشتقات المالية في سوق الإسكان، التي كانت أحد الأسباب الرئيسية لأزمة ٢٠٠٨، توضح هذه النقطة توضيحًا جيدًا جدًّا.

في الأيام الخوالي، عندما كان أحد يقترض مالًا من مصرف ويشتري منزلًا، كان المصرف المقرض يملك الناتج المالي المترتب على ذلك (الرهن العقاري) وكان الأمر منتهيًا. غير أن الابتكارات المالية خلقت أوراقًا مالية بضمان الرهن العقاري (MBS)، تجمع في حزمة واحدة ما يصل إلى آلاف الرهون العقارية. وكانت هذه الأوراق المضمونة بالرهن بدورها، وأحيانًا عدد كبير منها يصل إلى ١٥٠، تُعبَّأ في شكل التزام الدين المكفول (CDO). ثم كان مربع قيمة التزامات الدين المكفول ينشأ باستخدام التزامات دين مكفول أخرى كأصل ضامن. ثم كان مكعب التزامات الدين المكفول ينشأ بدمج التزامات الدين

المكفول وتربيع التزامات الدين المكفول. بل إن التزامات دين مكفول مرفوعة بأرقام أسية أعلى كانت تنشأ. وخُلقت مقايضات تعثر سداد الائتمان لتحميك من التعثر في سداد التزامات الدين المكفول. وهناك مشتقات مالية أخرى كثيرة تشكل غابة الاختصارات الألفبائية التي صارت إليها الماليات الحديثة.

وإذْ نصل إلى هنا فحتى أنا يختلط عليَّ الأمر (وكما تبين، فقد اختلط الأمر كذلك على من يتعاملون معها)، لكن بيت القصيد هو أن الأصول القاعدية نفسها (أي المنازل التي شملتها الرهون العقارية الأصلية) والأنشطة الاقتصادية (أنشطة استحقاق الدخل الخاصة بحمَلة الرهون أولئك) كانت تستخدم المرة تلو المرة في «اشتقاق» أصول جديدة. ولكن، مهما فعلتَ من شعوذة مالية، فسواء ستثمر هذه الأصول العوائد المنتظرة أم لا أمر يعتمد في النهاية على ما إذا كان مئات الآلاف أولئك من العمال وأصحاب الأعمال الصغار الذين يحوزون الرهون العقارية الأصلية سيتخلفون عن سداد رهونهم العقارية أم لا.

كانت النتيجة بناءً متطاولًا تطاولًا متزايدًا من الأصول المالية يتمايل فوق الأساس نفسه من الأصول الحقيقية (بالطبع، كانت القاعدة نفسها تَكْبُر، بتغذية جزئية من هذا النشاط، ولكن دعنا نصرف النظر عن ذلك في هذه اللحظة، بما أن المهم هنا هو أن حجم البنية الفوقية بالنسبة إلى القاعدة كان ينمو). وأنت إذا قمت بتعلية بناء قائم من دون توسيع القاعدة، فإنك تزيد فرصة تداعيه. والأمر في الواقع أسوأ بكثير من ذلك. فمع تزايد درجة «الاشتقاق» ـ أو التفرع بعيدًا عن الأصول القاعدية ـ يصبح تسعير الأصل بدقة أصعب فأصعب. لذا فأنت لست فقط تضيف طوابق إلى بناء قائم من دون توسيع قاعدته، ولكنك تستخدم مواد ذات جودة غير مضمونة بصورة متزايدة لعمل الطوابق الأعلى. لا عجب أن «وارن بافت»، المالي الأمريكي المعروف بمقاربته الواقعية البسيطة للاستثمار، أطلق على المشتقات المالية «أسلحة الدمار المالي الشامل» ـ قبل أن تثبت أزمة ٢٠٠٨ تدميريتها بزمن غير يسير.

#### احذر الفجوة

كل مآخذي حتى الآن بشأن النمو الزائد للقطاع المالي في العقدين الماضيين أو العقود الثلاثة الماضية ليس مؤداها القول بأن الماليات كلها شر. فلو كنا أصغينا إلى

«آدم سميث»، الذي عارض الشركات ذات المسؤولية المحدودة (انظر **الحقيقة ٢**) أو «توماس جفرسون»، الذي اعتبر أن العمل المصرفي «أخطر من الجيوش العاملة»، لكانت اقتصاداتنا لا تزال تتألف من «المحالج الشيطانية» الفكتورية، لو لم يكن بالضرورة من مصانع دبابيس «آدم سميث».

ولكن حقيقة أن التطور المالي كان حاسمًا في تطوير الرأسمالية لا تعني أن كل أشكال التطور المالي جيدة.

ما يجعل رأس المال الصِّرف ضروريًّا للتطور الاقتصادي ولكنه ذو نتائج عكسية محتملة أو حتى مدمر هو حقيقة أنه أكثر سيولة بكثير من رأس المال الصناعي. هَبْ أنك صاحب مصنع يحتاج فجأة إلى المال لشراء مواد خام أو آلات لتلبية طلبات إضافية غير متوقعة. وهب كذلك أنك قد استثمرت بالفعل كل ما تمتلكه في بناء المصنع وشراء الآلات والمدخلات المطلوبة، للوفاء بالطلبات الأولى. ستكون ممتنًّا لوجود مصارف مستعدة لإقراضك المال (باستخدام مصنعك كأصل ضامن) لعلمها بأنك ستكون قادرًا على توليد دخل إضافي بتلك المدخلات الجديدة. أو هب أنك تريد بيع نصف مصنعك (لبدء خط أعمال آخر، مثلًا)، ولكن أحدًا لن يشتري نصف مبنى ونصف خط إنتاج. في هذه الحالة، سترتاح لمعرفة أنك تستطيع إصدار أسهم وبيع نصف أسهمك. بعبارة أخرى، يعين القطاع المالي الشركات على التوسع والتنوع من خلال قدرته على تحويل الأصول غير السائلة كالمباني والآلات إلى أصول سائلة كالقروض والأسهم.

غير أن سيولة الأصول المالية ذاتها تجعلها ذات تأثير سلبي محتمل على بقية الاقتصاد. فبناء مصنع يستغرق شهورًا على الأقل، إن لم يكن أعوامًا، في حين أن مراكمة الخبرة العملية التكنولوجية والتنظيمية المطلوبة لبناء شركة عالمية المستوى تستغرق عقودًا. وعلى النقيض، يمكن تحريك الأصول المالية وإعادة ترتيبها في دقائق، إن لم يكن في ثوانٍ. لقد خلقت هذه الفجوة الهائلة مشاكل ضخمة، لأن رأس المال الصرف «نافد الصبر» ويسعى لمكاسب قصيرة المدى (انظر **الحقيقة ٢**). في المدى القصير، يخلق هذا عدم استقرار اقتصادي، إذ يتلاطم رأس المال السائل حول العالم من دون سابق إنذار تقريبًا وبطرق «غير عقلانية»، كما قد رأينا مؤخرًا. والأهم من ذلك أنه يؤدي، في المدى الطويل، إلى نمو ضعيف للإنتاجية. وقد كانت النتيجة أن النمو، على الرغم من

التقدم الهائل في «التعمق المالي» (أي تعاظم النسبة بين الأصول المالية والناتج المحلي الإجمالي)، تباطأ فعليًا في السنوات الأخيرة (انظر **الحقيقتين ٧ و١٣**).

وهكذا، وبالضبط لأن الماليات فعالة في استجابتها للفرص الربحية المتغيرة، يمكنها أن تكون ضارة ببقية الاقتصاد. ولهذا تحدث «جيمس توبين»، الحائز جائزة «نوبل» في الاقتصاد لعام ١٩٨١، عن الحاجة إلى «إلقاء بعض الرمل في عجلات أسواقنا المالية الدولية الفعالة فعالية مفرطة». ولهذا الغرض، اقترح «توبين» ضريبة تعامل مالي، المقصود بها إبطاء التدفقات المالية عمدًا. بقي ما يسمى ضريبة «توبين» موضوعًا محرمًا في الأوساط المهذبة حتى وقت متأخر، إلى أن ناصرها «جوردون براون»، رئيس الوزراء البريطاني السابق. لكن ضريبة «توبين» ليست الطريقة الوحيدة التي يمكننا بها تقليل فجوة السرعة بين الماليات والاقتصاد الحقيقي. وتشمل الوسائل الأخرى جعل الاستحواذات العدائية صعبة (وبهذا نقلل من مكاسب الاستثمار المضاربي في الأسهم)، أو حظر البيع على المكشوف (الممارسة المتمثلة في بيع الأسهم التي لا تملكها اليوم)، أو زيادة اشتراطات الهامش (أي نسبة المال المتعين دفعه مقدمًا عند شراء الأسهم)، أو وضع قيود على تحركات رأس المال العابرة للحدود، على الأخص بالنسبة إلى الدول النامية.

وهذا كله لا يعني أن فجوة السرعة بين الماليات والاقتصاد الحقيقي ينبغي تضييقها إلى الصفر. فنظام مالي مضبوط للتزامن تمامًا مع الاقتصاد الحقيقي سيكون عديم الجدوى. فكل الغرض من الماليات هو أنها تستطيع التحرك أسرع من الاقتصاد الحقيقي. غير أن القطاع المالي، إذا تحرك أسرع من اللازم، يمكنه حَيْد الاقتصاد الحقيقي عن مساره. ونحن، في الظروف الحالية، نحتاج إلى إعادة برمجة نظامنا المالي بحيث يسمح للمؤسسات التجارية بعمل تلك الاستثمارات طويلة المدى في رأس المال المادي والمهارات البشرية والتنظيمات التي هي في النهاية منبع التطور الاقتصادي، بينما يمدها بالسيولة اللازمة.

## الحقيقة ٢٣

# السياسة الاقتصادية الجيدة لا تتطلب اقتصاديين جيدين

### ما يقولونه لك

أيًّا كانت التبريرات النظرية للتدخل الحكومي، فنجاح السياسات الحكومية أو عدمه يعتمد في جانب كبير على كفاءة من يصممونها وينفذونها. وفي البلدان النامية على الأخص (وليس على سبيل الحصر) ليس المسؤولون الحكوميون مدربين جيدًا جدًّا على الاقتصاد، وهم يحتاجون إلى ذلك إذا كان لهم أن ينفذوا سياسات اقتصادية جيدة. يجب على أولئك المسؤولين الإقرار بحدودهم والامتناع عن تنفيذ سياسات «صعبة»، من قبيل السياسة الصناعية الانتقائية، وملازمة سياسات حرية السوق ذات المتطلبات الأقل، والتي تقلص دور الحكومة. بهذه النظرة، فإن سياسات حرية السوق جيدة جودة مضاعفة، لأنها ليست فقط السياسات المثلى ولكنها أيضًا الأخف حملًا في مطالبها الخاصة بالقدرات البيروقراطية.

### ما لا يقولونه لك

الاقتصاديون الجيدون غير مشترَطين لتسيير سياسات اقتصادية جيدة. إن البيروقراطيين الاقتصاديين الذين كانوا الأنجح ليسوا في العادة علماء اقتصاد. كان المحامون هم من يسيِّر السياسات الاقتصادية في اليابان و(إلى حد أقل) في كوريا، خلال سنواتهما «الإعجازية». وفي تايوان والصين، كان يسيِّرها المهندسون. وهذا يوضح أن النجاح الاقتصادي لا يحتاج أشخاصًا مدربين جيدًا على الاقتصاد ـ على الأخص إذا كان من نوعية اقتصاد حرية السوق. وفي حقيقة الأمر، فخلال العقود الثلاثة الماضية، أسفر التأثير المتزايد لاقتصاديات حرية

السوق عن أداءات اقتصادية أشد بؤسًا في جميع أنحاء العالم، كما قد بينت على مدار هذا الكتاب ـ نمو اقتصادي أقل وانعدام استقرار اقتصادي أعظم وتفاوت أكثر وتُوِّجت أخيرًا بالكارثة المتمثلة في الأزمة المالية العالمية لعام ٢٠٠٨. وما دمنا نحتاج إلى علم الاقتصاد، فنحن نحتاج إلى نوع من الاقتصاد مختلف عن اقتصاديات حرية السوق.

**معجزة اقتصادية من دون اقتصاديين**

كثيرًا ما تُدعى الاقتصادات الشرق آسيوية، اقتصادات اليابان وكوريا الجنوبية وسنغافورة وهونج كونج والصين، اقتصادات «إعجازية». وهذه، بالطبع، مبالغة مجازية، ولكنها في حدود المبالغات المجازية، ليست شاطحة في خياليتها.

نما دخل الفرد في اقتصادات أوروبا الغربية وتفريعاتها (أمريكا الشمالية وأستراليا ونيوزيلندا)، في أثناء «ثورتها» الصناعية في القرن التاسع عشر، بمعدل بين ١ في المائة و١,٥ في المائة سنويًّا (ويعتمد الرقم المحدد على الفترة الزمنية المحددة والبلد الذي نعاينه). خلال ما يسمى «العصر الذهبي» للرأسمالية بين بواكير عقد ١٩٥٠ ومنتصف عقد ١٩٧٠، نما دخل الفرد في أوروبا الغربية وتفريعاتها بمعدل يبلغ حوالي ٣,٥-٤ في المائة سنويًّا.

وعلى النقيض، نمت مداخيل الفرد بمعدل يقارب ٦-٧ في المائة سنويًّا في الاقتصادات الشرق آسيوية المذكورة آنفًا، خلال سنواتها الإعجازية بين عقد ١٩٥٠ ومنتصف عقد ١٩٩٠ على وجه التقريب (وبين عقد ١٩٨٠ ويومنا هذا في حالة الصين). إذا كانت معدلات النمو البالغة ١-١,٥ في المائة هي من صفات «ثورة»، والمعدلات البالغة ٣,٥-٤ في المائة من صفات «عصر ذهبي»، فالمعدلات البالغة ٦-٧ في المائة تستحق أن تسمى «معجزة»[1].

ونظرًا لهذه السجلات الاقتصادية، من الطبيعي أن يخمن المرء أن تلك البلدان كان لديها كثير من الاقتصاديين الجيدين. تمامًا كما تتفوق ألمانيا في الهندسة بسبب جودة مهندسيها، وتسبق فرنسا العالم في منتجات المصممين بسبب مواهب مصمميها، يبدو من البدهي أن بلدان شرق آسيا قد حققت معجزات اقتصادية بسبب قدرة اقتصادييها. وبالذات في اليابان وتايوان وكوريا الجنوبية والصين ـ وهي بلدان لعبت فيها الحكومة

دورًا نشطًا جدًّا خلال السنوات الإعجازية ـ لا بد أنه كان هناك اقتصاديون كثيرون من الدرجة الأولى الرفيعة يعملون لصالح الحكومة. هكذا كان المرء سيفكر.

ليس الأمر كذلك. كان الاقتصاديون في الحقيقة غائبين غيابًا بارزًا عن حكومات الاقتصادات الإعجازية الشرق آسيوية. كان البيروقراطيون الاقتصاديون اليابانيون في أغلبهم محامين بحكم تدريبهم. وفي تايوان، كان معظم المسؤولين الاقتصاديين الأساسيين مهندسين وعلماء، لا اقتصاديين، كما هو الحال في الصين اليوم. كما كان لدى كوريا نسبة عالية من المحامين في جهازها البيروقراطي الاقتصادي، على الأخص قبل عقد ١٩٨٠. كان «أوه وون-تشول»، العقل المفكر وراء برنامج البلاد للتحول الصناعي الثقيل والكيميائي في عقد ١٩٧٠ ـ الذي نقل اقتصادها من مصدِّر ناجع للمنتجات التصنيعية منخفضة الدرجة إلى فاعل عالمي المستوى في مجال الإلكترونيات والصلب وبناء السفن ـ مهندسًا بحكم تدريبه.

إذا كنا لا نحتاج اقتصاديين لنحصل على أداء اقتصادي جيد، كما في الحالات الشرق آسيوية، فما جدوى الاقتصاد؟ هل كان «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي» والمنظمات الدولية الأخرى تبدد الأموال عندما وفرت دورات تدريبية في علم الاقتصاد للمسؤولين الحكوميين من البلدان النامية، ومِنحًا دراسية للشباب الصغار اللامعين من تلك البلدان للدراسة في الجامعات الأمريكية والبريطانية المشتهرة بامتيازها في الاقتصاد؟

أحد التفسيرات المحتملة للتجربة الشرق آسيوية هو أن المطلوب توفره فيمن يسيِّرون السياسة الاقتصادية هو الذكاء العام، لا المعرفة المتخصصة بالاقتصاد. وقد يكون السبب هو أن الاقتصاد الذي يدرَّس في الفصول الدراسية الجامعية منفصل عن الواقع إلى درجة لا يصلح معها للاستخدام العملي. إذا كان هذا هو الحال، فسوف تحصل الحكومة على صناع سياسات اقتصادية أقدر بتوظيف من درسوا ما يتصادف أنه أرفع المواد الدراسية مكانة في البلد (ومن الممكن أن يكون القانون أو الهندسة أو حتى الاقتصاد، بحسب البلد)، وليس مادة هي الأوثق صلة حسب التصورات الذهنية لصنع القرار الاقتصادي (أي علم الاقتصاد) (انظر الحقيقة ١٧). هذا التخمين تدعمه بشكل غير مباشر حقيقة أنه على الرغم من أن السياسات الاقتصادية في بلدان أمريكية لاتينية كثيرة قد سيَّرها

اقتصاديون، ومدربون تدريبًا عاليًا أيضًا (و«فتيان شيكاغو» في عهد الجنرال «بينوشيه» هم المثال الأبرز)، فإن أداءها الاقتصادي كان أدنى بكثير من أداء البلدان الشرق آسيوية. لدى الهند وباكستان أيضًا اقتصاديون كثيرون عالميو المستوى، لكن أداءهما الاقتصادي لا يرقى لمناظرة الأداء الشرق آسيوي.

كان «جون كينيث جالبريث»، أظرف اقتصادي في التاريخ، يبالغ بالتأكيد عندما قال إن «علم الاقتصاد مفيد للغاية كشكل من أشكال تشغيل الاقتصاديين»، لكنه ربما لم يجانب الصواب كثيرًا. فعلم الاقتصاد لا يبدو شديد الصلة بالإدارة الاقتصادية في العالم الحقيقي.

إن الأمر، في الواقع، أسوأ من ذلك. فهناك أسباب تدعو للاعتقاد بأن علم الاقتصاد قد يكون ضارًّا ضررًا بيِّنًا بالاقتصاد.

### كيف يعقل أن أحدًا لم يستطع توقعها؟

في نوفمبر ٢٠٠٨، زارت الملكة «إليزابث الثانية» «كلية لندن للاقتصاد»، وبها أحد أقسام الاقتصاد المرموقة في العالم. وعندما قدم إليها أحد الأساتذة هناك، البروفيسور «لويس جاريكانو»، عرضًا شارحًا حول الأزمة المالية التي كانت قد اكتسحت العالم لتوها، سألت الملكة: «كيف يعقل أن أحدًا لم يستطع توقعها؟» لقد طرحت جلالتها سؤالًا كان يراود أذهان معظم الناس منذ انفجار الأزمة في خريف ٢٠٠٨.

خلال العقدين الماضيين، قال لنا مرارًا أولئك الخبراء ذوو المؤهلات العالية ـ من الاقتصاديين الفائزين بجائزة «نوبل»، مرورًا بالمنظمين القانونيين الماليين العالميين، إلى مصرفيي الاستثمار الشباب اللامعين إلى حد مرعب من حمَلة الدرجات الجامعية في الاقتصاد من أرقى جامعات العالم ـ إن كل أمور الاقتصاد العالمي على ما يرام. قالوا لنا إن الاقتصاديين قد عثروا أخيرًا على الصيغة السحرية التي تسمح لاقتصاداتنا بالنمو الحثيث مع تضخم منخفض. تحدث الناس عن اقتصاد «جولديلوكس» (وسطي الإيقاع على غرار ذهبية الجدائل في قصة الدببة الثلاثة) الذي تكون فيه الأمور مضبوطة تمامًا ـ ليس أسخن من اللازم ولا أبرد من اللازم. لقد تلقى «آلن جرينسبان»، الرئيس السابق لـ«مجلس الاحتياطي الفدرالي»، الذي ترأس الاقتصاد الأكبر والأشد تأثيرًا (ماليًّا وأيديولوجيًّا) في العالم لعقدين، الاستحسان باعتباره «مايسترو»، كما عبر عنوان الكتاب الذي يدور حوله

وألفه الصحفي «بوب وودوورد» ذو الشهرة المكتسبة من تغطية فضيحة «ووترجيت». أما خليفته، «بن بيرنانكي»، فقد تحدث عن «الاعتدال العظيم»، الذي صاحب ترويض التضخم واختفاء الدورات الاقتصادية العنيفة (انظر **الحقيقة ٦**).

لذا فقد كان لغزًا حقيقيًّا لمعظم الناس، ومن بينهم الملكة، أن تجري الأمور على نحو خطأ بشكل مشهود في عالم يفترض فيه أن الاقتصاديين النابهين قد فكوا تعقيد كل المشاكل الكبرى. كيف أمكن لكل أولئك الفتية النابهين حملة الدرجات من بعض أفضل الجامعات، الذين يفيضون بالمعادلات الرياضية الخارقة حتى تكاد تخرج من آذانهم، أن يخطئوا إلى هذا الحد؟

عندما نما إلى علم «الأكاديمية البريطانية» تساؤل سمو الملكة، عقدت اجتماعًا لبعض كبار الاقتصاديين من السلك الأكاديمي والقطاع المالي والحكومة في ١٧ يونيو ٢٠٠٩. نُقلت نتائج هذا الاجتماع إلى الملكة في رسالة، بتاريخ ٢٢ يوليو ٢٠٠٩، كتبها البروفيسور «تيم بيسلي»، وهو أستاذ اقتصاد بارز في «كلية لندن للاقتصاد»، والبروفيسور «بيتر هينيسي»، وهو مؤرخ شهير في «كلية كوين ماري» بجامعة «لندن» متخصص في تاريخ الحكومة البريطانية[٢].

في هذه الرسالة، قال الأستاذان «بيسلي» و«هينيسي» إن الاقتصاديين الأفراد كانوا أكفاء و«يؤدون عملهم بشكل لائق في حدود اختصاصهم، لكنهم فقدوا رؤية الغابة وهم ينظرون إلى الأشجار» في الفترة السابقة على الأزمة. كان هناك، وفقًا لهم، «عجز في الخيال الجَماعي عند كثير من الأشخاص اللامعين، في هذا البلد وعلى المستوى الدولي في آن معًا، عن فهم المخاطر التي يتعرض لها النظام ككل».

عجز في **الخيال الجَماعي**؟ ألم يكن معظم الاقتصاديين، ومن بينهم أغلب (وإن لم يكن جميع) من حضروا اجتماع «الأكاديمية البريطانية»، قد أخبرونا أن الأسواق الحرة تسير بأفضل شكل لأننا عقلاء وفرديون وبالتالي نعرف ما نريد لأنفسنا (وليس لأحد آخر، ربما باستثناء أسرنا المباشرة) وكيف نحصل عليه على أنجع وجه؟ (انظر **الحقيقتين ٥ و١٦**). لا أتذكر أنني شهدت نقاشًا كثيرًا في مجال الاقتصاد حول الخيال، على الأخص من النوع الجَماعي، وأنا منخرط في سلك الاقتصاد طوال العقدين الماضيين. بل لست متأكدًا إن كان مفهوم كالخيال، الجَماعي أو خلافه، له مكان في الخطاب العقلاني المهيمن على

الاقتصاد. إذن، كان عظماء دنيا الاقتصاد في بريطانيا في الأساس يعترفون بأنهم لا يعرفون ما الخطأ الذي وقع.

لكن هذا قول مخفف. فالاقتصاديون ليسوا بعض الفنيين الأبرياء الذين قاموا بعمل محترم في نطاق الحدود الضيقة لخبرتهم إلى أن وضعتهم، جماعةً، في موقف حرج كارثة تحدث مرة في القرن لم يكن بوسع أحد توقعها.

عبر العقود الثلاثة الماضية، لعب الاقتصاديون دورًا مهمًّا في خلق الظروف المهيئة لأزمة ٢٠٠٨ (وعشرات الأزمات المالية الصغيرة التي سبقتها منذ بواكير عقد ١٩٨٠، مثل أزمة ديون العالم الثالث لعام ١٩٨٢، وأزمة البيزو المكسيكية لعام ١٩٩٥، والأزمة الآسيوية لعام ١٩٩٧، والأزمة الروسية لعام ١٩٩٨) بتقديم تبريرات نظرية لتخفيف الضوابط المالية والسعي غير المقيد للأرباح قصيرة المدى. وعلى نطاق أوسع، فقد طرحوا نظريات بررت السياسات التي أدت إلى نمو أبطأ، وتفاوت أعلى، وانعدام أمن وظيفي أشد، وأزمات مالية أكثر تكررًا طاردت العالم في العقود الثلاثة الماضية (انظر **الحقائق** ٢ و٦ و١٣ و٢١). وفوق ذلك، فقد ضغطوا لتمرير سياسات أضعفت فرص النجاح المستقبلية للتنمية طويلة المدى في البلدان النامية (انظر **الحقيقتين** ٧ و١١). وفي البلدان الغنية، شجع هؤلاء الاقتصاديون الناس على المبالغة في تقدير قدرة التقنيات الجديدة (انظر **الحقيقة** ٤)، وجعلوا حياة الناس أكثر وأكثر تزعزعًا (انظر **الحقيقة** ٦)، وجعلوهم يتجاهلون فقدان التحكم القومي في الاقتصاد (انظر **الحقيقة** ٨)، وجعلوهم قانعين بإبطال التحول الصناعي (انظر **الحقيقة** ٩). وزد على ذلك أنهم قدموا حججًا تصر على أن كل تلك النتائج الاقتصادية التي يجدها أناس كثيرون مستهجنة في هذا العالم ـ مثل التفاوت المتصاعد (انظر **الحقيقة** ١٣)، أو رواتب التنفيذيين المحلقة في السماء (انظر **الحقيقة** ١٤)، أو الفقر البالغ في البلدان الفقيرة (انظر **الحقيقة** ٣) ـ هي حقًّا حتمية، نظرًا للطبيعة البشرية (الأنانية والعقلانية) والحاجة إلى مكافأة الناس وفقًا لإسهاماتهم المنتجة.

بعبارة أخرى، كان الاقتصاد أسوأ من مجرد أن يكون عديم الصلة والأهمية. فهو كما مورس في العقود الثلاثة الماضية، كان ضرره بينًا على معظم الناس.

**ماذا عن الاقتصاديين «الآخرين»؟**

لو كان الاقتصاد سيئًا كما أقول، فماذا أفعل بعملي كاقتصادي؟ إذا كان انعدام الصلة والأهمية هو التبعة الاجتماعية الحميدة أكثر من غيرها لأعمالي المهنية والضرر هو التبعة الأرجح منها، أفلا يفترض بي تغيير مهنتي إلى شيء أنفع اجتماعيًا، كالهندسة الإلكترونية أو السباكة؟

إنني ألزَم الاقتصاد لأنني أؤمن بأنه لا يتعين أن يكون عديم الفائدة أو مضرًا. ففي نهاية المطاف، استخدمت أنا نفسي علم الاقتصاد على مدار هذا الكتاب في سياق محاولة تفسير كيف تعمل الرأسمالية حقًا. إن نوعًا محددًا من الاقتصاد - أعني اقتصاد حرية السوق كما مورس في العقود القليلة الماضية - هو الخَطِر. على مدار التاريخ، كانت هناك مدارس كثيرة في الفكر الاقتصادي ساعدتنا على إدارة اقتصاداتنا بشكل أفضل وتطويرها.

وإذا بدأنا من حيث نحن الآن، فإن ما أنقذ اقتصاد العالم من تداعٍ كامل في خريف ٢٠٠٨ هو اقتصاد «جون مابنارد كينيز» و«تشارلز كندلبيرجر» (مؤلف الكتاب الكلاسيكي عن الأزمات المالية، «نزوات هوس، ونوبات هلع، وانهيارات») و«هايمان منسكي» (العالم الأمريكي الذي لا يحظى بالتقدير الكافي والمتخصص في الأزمات المالية). لم ينزلق اقتصاد العالم إلى إعادة للكساد العظيم لعام ١٩٢٩ لأننا استوعبنا نظراتهم النافذة وانتشلنا المؤسسات المالية (وإن كنا لم نعاقب بشكل لائق المصرفيين المسؤولين عن الفوضى أو نصلح هذا القطاع حتى الآن)، وزدنا الإنفاق الحكومي ووفرنا تأمين ودائع أقوى، وحافظنا على دولة الرفاه (التي تسند مداخيل العاطلين)، وغمرنا السوق المالية بالسيولة على نطاق غير مسبوق. وكما شرحت في فصول سابقة، فكل هذه التحركات التي أنقذت العالم هي تحركات يعارضها اقتصاديو حرية السوق من الأجيال السابقة وجيل اليوم.

حتى لو أنهم لم يتدربوا كاقتصاديين، فإن المسؤولين الاقتصاديين في شرق آسيا كانوا يعرفون شيئًا من الاقتصاد. غير أن الاقتصاد الذي عرفوه، على الأخص حتى عقد ١٩٧٠، كان في أغلبه من نوعية غير نوعية حرية السوق. فالاقتصاد الذي تصادف أن عرفوه هو اقتصاد «كارل ماركس» و«فريدريش لست» و«جوزيف شومبيتر» و«نيكولاس كالدور» و«ألبرت هيرشمان». وبالطبع، فقد عاش هؤلاء الاقتصاديون في أزمنة مختلفة، وتحدَّتهم

مشاكل مختلفة، وكانت لديهم رؤى سياسية مختلفة جذريًا (تتفاوت ما بين «لست» في أقصى اليمين و«ماركس» في أقصى اليسار). غير أن هناك عنصرًا مشتركًا بين اقتصاداتهم. ألا وهو الإقرار بأن الرأسمالية تتطور عبر الاستثمارات طويلة المدى والابتكارات التكنولوجية التي تحول البنية الإنتاجية، وليست مجرد توسع في البنى القائمة، يشبه نفخ بالونة. كثير من الأشياء التي فعلها المسؤولون الحكوميون الشرق آسيويون في سنوات المعجزة ـ حماية الصناعات الطفلة، وتعبئة الموارد تعبئة مفعمة بالقوة بعيدًا عن الزراعة الراكدة تكنولوجيًا لتصب في القطاع الصناعي الدينامي واستغلال ما أسماه «هيرشمان» «همزات الوصل» عبر القطاعات المختلفة ـ مستمد من هذه الرؤى الاقتصادية، لا من الرؤية الآخذة بحرية السوق (انظر **الحقيقة ٧**). ولو كانت البلدان الشرق آسيوية، ومن قبلها في الحقيقة معظم البلدان الغنية في أوروبا وأمريكا الشمالية، سيَّرت اقتصاداتها وفقًا لمبادئ اقتصاد حرية السوق، لما كانت قد طورت اقتصاداتها على النحو الذي طورتها به.

لقد غيَّر اقتصاد «هربرت سايمون» وأتباعه حقًّا طريقة فهمنا للمؤسسات التجارية الحديثة، وعلى نطاق أوسع، للاقتصاد الحديث. إنه يساعدنا على التخلص من الأسطورة القائلة بأن اقتصادنا مأهول حصرًا بعقلاء باحثين عن المصلحة الشخصية يتفاعلون من خلال آلية السوق. عندما نفهم أن الاقتصاد الحديث مأهول بأناس ذوي عقلانية مقيدة ودوافع معقدة، منظمين بطريقة معقدة، تجمع بين الأسواق والبيروقراطيات (العامة والخاصة) والشبكات، سنبدأ في فهم أن اقتصادنا لا يمكن تسييره وفقًا لاقتصاد حرية السوق. وعندما نراقب بتمعن أكبر المؤسسات التجارية والحكومات والبلدان الأنجح، سنرى أنها تلك التي لديها هذا النوع من الرؤية الثرية للرأسمالية، لا الرؤية التبسيطية الخاصة بحرية السوق.

وحتى في نطاق المدرسة المهيمنة في الاقتصاد، أي المدرسة الكلاسيكية الجديدة، التي تمد بكثير من أسس اقتصاد حرية السوق، فهناك نظريات تفسر لماذا يرجح أن تفرز الأسواق الحرة نتائج دون المثالية. هذه نظريات عن «فشل السوق» أو «اقتصاد الرفاه»، كان أول من طرحها الأستاذ في «كامبردج» في بواكير القرن العشرين «آرثر بيجو»، وطورها لاحقًا اقتصاديون محدثون من أمثال «آمارتيا سن» و«ويليام باومول» و«جوزيف ستجلتز»، إذا اكتفينا بذكر قليل من أهم الأسماء.

إن اقتصاديي حرية السوق، بالطبع، إما أنهم تجاهلوا هؤلاء الاقتصاديين الآخرين، وإما أنهم، وهو الأسوأ، نبذوهم كأنبياء كاذبين. وفي أيامنا هذه فإن قلة من الاقتصاديين سالفي الذكر، باستثناء المنتمين إلى مدرسة فشل السوق، تُذكر مجرد ذكر في الكتب الدراسية الاقتصادية ذات الصدارة، ناهيك عن تدريسها بالشكل اللائق. لكن الأحداث التي أخذت تتلاحق طوال العقود الثلاثة الماضية أظهرت أن لدينا في الواقع أشياء إيجابية نتعلمها من هؤلاء الاقتصاديين الآخرين أكثر بكثير مما علينا تعلمه من اقتصاديي حرية السوق. إن النجاحات والإخفاقات النسبية للمؤسسات التجارية والاقتصادات والسياسات المختلفة خلال هذه الفترة ترجح أن رؤى هؤلاء الاقتصاديين الذين يتعرضون للتجاهل، أو حتى النسيان، الآن، لديها دروس مهمة تعلمنا إياها. لا يتعين على الاقتصاد أن يكون عديم الجدوى أو مضرًّا. علينا فقط أن نتعلم الأنواع الصحيحة من الاقتصاد.

## خاتمة

# كيف نعيد بناء الاقتصاد العالمي

إن المهمة فادحة الصعوبة الماثلة أمامنا هي أن نعيد بالكامل بناء اقتصاد العالم. ليست الأمور بالسوء الذي كانت عليه في أثناء الكساد العظيم وذلك فقط لأن الحكومات سندت الطلب من خلال الإنفاق العجزي الضخم والتسهيل غير المسبوق لعرض النقود (لم يحدث قطُّ أن قدَّم بنك «إنجلترا» سعر فائدة أقل منذ تأسيسه في عام ١٦٤٤)، وفي الوقت نفسه منع استنزافات سحب الودائع من خلال التوسع في تأمين الودائع وانتشال كثير من المؤسسات المالية. من دون هذه الإجراءات، والزيادة التلقائية ذات الشأن في إنفاق الرفاه (مثلًا: إعانة البطالة)، كان من الممكن أن نعيش أزمة اقتصادية أسوأ بكثير من أزمة عقد ١٩٣٠.

هناك من يؤمنون بأن نظام حرية السوق المهيمن حاليًا وجيه في جوهره. فهم يفترضون أن «الترقيع» سيكون حلًّا كافيًا لوضعنا ـ شيئًا إضافيًا من الشفافية هنا، ومقدارًا بسيطًا إضافيًا من الضوابط هناك، ونذرًا يسيرًا من القيود على مدفوعات التنفيذيين هنالك. ولكن، وكما حاولت أن أبين، فإن الفروض النظرية والتجريبية الكامنة وراء اقتصاد حرية السوق مشكوك فيها للغاية. ولا شيء أقل من إعادة تصور كاملة للطريقة التي ننظم بها اقتصادنا ومجتمعنا سيفي بالغرض.

فما العمل إذن؟

ليس هذا مجالًا لبيان كل المقترحات التفصيلية بما هو مطلوب لإعادة بناء اقتصاد العالم، والتي نوقش كثير منها على أي حال في الفصول الثلاثة والعشرين الفائتة. وسأكتفي

هنا بتقديم الخطوط العريضة لبعض المبادئ ـ ثمانية منها ـ التي أعتقد أننا نحتاج لوضعها في أذهاننا ونحن نعيد تصميم نظامنا الاقتصادي.

* * *

بادئ ذي بدء: دعوني أنقِّح موقفي السابق، معيدًا صياغة ما قاله «ونستون تشرتشل» ذات مرة عن الديمقراطية، بالقول إن **الرأسمالية هي النظام الاقتصادي الأسوأ إذا استثنينا كل الأنظمة الأخرى**. إن نقدي موجه إلى رأسمالية حرية السوق، وليس إلى كل أنواع الرأسمالية.

إن الدافع الربحي لا يزال المحرك الأقوى والأكثر فعالية لشحن طاقة اقتصادنا، ويجب علينا استغلاله عن آخره. ولكننا لا بد أن نتذكر أن ترك الحبل على الغارب له ليس الطريقة المثلى للاستفادة منه بأكبر قدر، كما تعلمنا مقابل ثمن هائل عبر العقود الثلاثة الماضية.

وعلى النحو نفسه، فإن السوق آلية فعالة بشكل استثنائي لتنسيق الأنشطة الاقتصادية المعقدة بين عناصر فاعلة اقتصادية كثيرة العدد، ولكنها ليست أكثر من ذلك ـ آلية، ماكينة. ومثل كل الماكينات، فهي تحتاج إلى ضبط وتسيير حذرين. وعلى النحو نفسه الذي يمكن به استخدام سيارة في قتل الناس عندما يقودها سائق سكران، أو في إنقاذ الأرواح عندما تساعدنا في توصيل مصاب في حالة طوارئ إلى مستشفى في الوقت المناسب، تستطيع السوق أن تفعل أشياء رائعة ولكن كذلك أشياء كريهة. السيارة نفسها يمكن تحسينها بوضع مكابح أفضل أو محركات أشد أو وقود أكفأ، والسوق نفسها يمكن جعل أدائها أحسن من خلال تغييرات ملائمة في مواقف المشاركين ودوافعهم والقواعد التي تحكمها.

هناك طرق مختلفة لتنظيم الرأسمالية. ورأسمالية حرية السوق هي فقط إحداها ـ وهي ليست طريقة جيدة جدًّا. لقد أظهرت العقود الثلاثة الماضية أنها، على عكس ادعاءات أنصارها، تبطئ الاقتصاد وتزيد التفاوت وانعدام الأمن، وتؤدي إلى سقطات مالية أكثر تكررًا (وهائلة أحيانًا).

ليس هناك نموذج مثالي منفرد. فالرأسمالية الأمريكية شديدة الاختلاف عن الرأسمالية الإسكندنافية، التي تختلف بدورها عن التنويعة الألمانية أو الفرنسية، ناهيك عن الصيغة اليابانية. على سبيل المثال: فإن البلدان التي تجد التفاوت الاقتصادي على الطريقة

الأمريكية غير مقبول (والبعض قد لا يرى فيه ذلك) بوسعها تقليله من خلال دولة رفاه تمولها ضرائب تصاعدية عالية على الدخل (كما في السويد)، أو عبر قيود على فرص جني الأموال نفسها عن طريق، مثلًا، جعل افتتاح محلات التجزئة الكبيرة صعبًا (كما في اليابان). ما من طريقة بسيطة للاختيار من بين الاثنتين، مع أنني شخصيًا أعتقد أن النموذج السويدي أفضل من الياباني، على الأقل من هذه الناحية.

لذا، فنعم للرأسمالية، ولكننا في حاجة إلى إنهاء علاقتنا الغرامية مع رأسمالية حرية السوق غير المقيدة، التي خدمت الإنسانية خدمة بالغة الرداءة، وإلى تركيب نوعية أفضل انضباطًا. أما ماهية تلك النوعية فأمر يعتمد على غاياتنا وقيمنا ومعتقداتنا.

* * *

**ثانيًا: ينبغي أن نبني نظامنا الاقتصادي الجديد على الاعتراف بأن العقلانية البشرية محدودة بشكل قاسٍ.**

لقد كشفت أزمة ٢٠٠٨ كيف أن تعقد العالم الذي خلقناه، على الأخص في مجال الماليات، قد تجاوز بدرجة هائلة سرعة قدرتنا على فهمه والتحكم فيه. لقد مُني نظامنا الاقتصادي بسقوط جبار لأنه أعيدت برمجته باتباع نصائح الاقتصاديين المؤمنين بأن القدرة الإنسانية على التعامل مع التعقيد هي في الأساس غير محدودة.

يجب تشكيل العالم الجديد مع اعتراف واضح بأننا لا نملك سوى قدرات محدودة على التفكير المنطقي الموضوعي. هناك اقتراح يرجح أن بإمكاننا منع أزمة مالية كبرى أخرى عن طريق تعزيز الشفافية. هذا خطأ. المشكلة الجوهرية ليست افتقارنا للمعلومات وإنما قدرتنا المحدودة على معالجتها. وفي حقيقة الأمر، لو أن الافتقار للشفافية هو المشكلة، ما كانت البلدان الإسكندنافية ـ الشهيرة بالشفافية ـ لتمر بأزمة مالية في بواكير عقد ١٩٩٠. وطالما أننا مستمرون في السماح بوجود «مبتكرات مالية» غير محدودة، فإن قدرتنا على فرض الضوابط ستكون دائمًا متأخرة عن قدرتنا على الابتكار.

إذا كنا جادين حقًا بشأن منع أزمة أخرى كتداعي عام ٢٠٠٨، فينبغي علينا ببساطة حظر الأدوات المالية المعقدة، ما لم يتسنَّ إظهار نفعها للمجتمع في المدى الطويل بصورة غير ملتبسة. سينبذ البعض هذه الفكرة باعتبارها مستفزة. ليست كذلك. فنحن

نفعل ذلك طوال الوقت مع منتجات أخرى ـ فكِّر في معايير أمان الأغذية والعقاقير والمَرْكَبات والطائرات. ما سينتج هو عملية إجازة يتم بواسطتها تقييم أثر كل أداة مالية جديدة، يطبخها «عباقرة زمانهم» داخل المؤسسات المالية، من حيث المخاطر والخيرات العائدة على نظامنا ككل في المدى الطويل، وليس فقط من حيث الأرباح قصيرة المدى العائدة على تلك المؤسسات.

* * *

ثالثًا: بينما نعترف بأننا لسنا ملائكة منكرة لذواتها، **يجب أن نبني نظامًا يُخرج أفضل ما في الناس، لا أسوأه.**

بنيت أيديولوجيا حرية السوق على الإيمان بأن الناس لن يفعلوا شيئًا «جيدًا» ما لم يتقاضوا مقابلًا له أو يعاقبوا على عدم القيام به. ثم طُبِّق هذا المعتقد بصورة غير متناظرة وترجم إلى الرؤية القائلة بالحاجة إلى تحفيز الأغنياء على العمل عن طريق مزيد من الثروة، بينما لا بد أن يخشى الفقراء مزيدًا من الفقر في سبيل تحفيزهم.

إن المصلحة الشخصية المادية دافع قوي. وقد تبين أن النظام الشيوعي غير قابل للحياة لأنه أهمل هذا المحرك الإنساني، أو بالأحرى أراد أن ينكره. غير أن هذا لا يثبت أن المصلحة الشخصية المادية هي دافعنا الوحيد. فالناس ليسوا مدفوعين بها كما تزعم كتب حرية السوق الدراسية. فلو كان العالم مليئًا بالعناصر العقلانية الساعية لمصلحتها الذاتية كالعالم الذي تصوره تلك الكتب الدراسية، لانهار تحت وطأة تواصل الغش والمراقبة والعقاب والمساومة.

وعلاوة على ذلك، فنحن بتمجيد السعي وراء المصلحة الذاتية المادية من قبل الأفراد والشركات، خلقنا عالمًا يبرِّئ فيه الإثراء المادي الأفراد والشركات من المسؤوليات الأخرى تجاه المجتمع. وفي سياق هذه العملية، سمحنا لمصرفيينا ومديري صناديقنا، على نحو مباشر أو غير مباشر، بتدمير الوظائف وإغلاق المصانع والإضرار ببيئتنا وتخريب النظام المالي نفسه سعيًا وراء الإثراء الفردي.

وإذا كان لنا أن نمنع حدوث هذا النوع من الأمور مرة أخرى، يجب أن نبني نظامًا يؤخذ فيه الإثراء المادي على محمل الجد ولكن لا يسمح له بأن يصبح الهدف الوحيد.

فالتنظيمات ـ سواء أكانت شركات أم وزارات ـ ينبغي أن تصمَّم لمكافأة الثقة والتضامن والأمانة والتعاون بين أعضائها. إن النظام المالي في حاجة لإصلاحه لكي نقلل تأثير حملة الأسهم قصيرة المدى، بحيث تملك الشركات أن تسعى لأهداف غير تحقيق الحد الأقصى من الربح قصير المدى. ويحسُن بنا مكافأة السلوك ذي المنافع العامة (مثلًا: ترشيد استهلاك الطاقة، الاستثمار في التدريب) ليس بالدعوم الحكومية فحسب وإنما أيضًا بمنحه مكانة اجتماعية أرقى.

ليست هذه مجرد حجة أخلاقية، بل هي أيضًا دعوة إلى الأنانية المستنيرة. فنحن بترك المجال أمام الأنانية قصيرة المدى لتحكم كل شيء نخاطر بتدمير النظام بكامله، وهو ما لا يخدم مصلحة أحد في المدى الطويل.

* * *

**رابعًا: ينبغي أن نتوقف عن الاعتقاد بأن الناس يتقاضون ما «يستحقونه».**

الناس المنتمون إلى البلدان الفقيرة كثيرًا ما يكونون، على المستوى الفردي، أكثر إنتاجية وريادة للأعمال من نظرائهم في البلدان الغنية. وإن مُنِحوا فرصة مكافئة من خلال الهجرة الحرة، يمكن لهؤلاء الناس أن يحلوا محل الكتلة الأساسية من القوة العاملة في البلدان الغنية، وسوف يفعلون، حتى لو كان هذا غير مقبول وغير مرغوب به سياسيًّا. بهذه النظرة، فإن الأنظمة الاقتصادية القومية وتنظيم الهجرة عند البلدان الغنية، لا افتقارهم إلى السجايا الشخصية، هو ما يبقي الفقراء في البلدان الفقيرة في فقرهم.

إن التأكيد على بقاء كثير من الناس فقراء لأنهم لا يملكون فرصة مكافئة حقيقية لا يعني القول بأنهم يستحقون أن يظلوا فقراء ما داموا قد امتلكوا فرصة مكافئة. ما لم يكن هناك بعض المساواة في النتيجة، على الأخص (وليس على سبيل الحصر) بحيث يتسنى لجميع الأطفال أن يحصلوا على ما هو أكثر من الحد الأدنى من التغذية والاهتمام الأسري، فإن تكافؤ الفرص الذي توفره آلية السوق لن يضمن منافسة شريفة حقًّا. سيكون الأمر أشبه بسباق لا يتميز فيه أحد بنقطة انطلاق متقدمة ولكن البعض يَعدُو وفي أرجله أثقال.

وفي الطرف الآخر من الطيف، وصلت مدفوعات التنفيذيين في الولايات المتحدة إلى أعلى عِليِّين في العقود القليلة الماضية. لقد رفع المديرون الأمريكيون أجرهم

النسبي عشرة أضعاف على الأقل بين عقد ١٩٥٠ ويومنا هذا (كان مدير التنفيذيين المتوسط يتقاضى خمسة وثلاثين ضعف راتب العامل المتوسط آنذاك، بينما يتقاضى اليوم ٣٠٠-٤٠٠ ضعف ذلك)، لكن ذلك ليس لأن إنتاجيتهم قد ارتفعت لتكون أسرع بعشرة أضعاف من إنتاجية عمالهم. وحتى باستبعاد خيارات التصرف في الأسهم، يتقاضى المديرون الأمريكيون أكثر مما يتقاضاه نظراؤهم الهولنديون مرتين ونصف أو أربعة أضعاف ما يتقاضاه نظراؤهم اليابانيون، على الرغم من انعدام أي تفوق ظاهر في إنتاجيتهم.

فقط عندما نملك حرية التشكك في أوراق اللعب التي وزعتها علينا السوق سنتمكن من إيجاد طرق لتأسيس مجتمع أعدل. يمكننا أن نغير قواعد البورصة ونظام الحوكمة الشركاتي من أجل تقييد الأجر التنفيذي المفرط في الشركات ذات المسؤولية المحدودة، ويجب علينا ذلك. لا يجب علينا فقط أن نوفر الفرصة المتكافئة وإنما أيضًا أن نساوي، إلى حد ما، نقاط انطلاق جميع الأطفال في سبيل مجتمع يتميز بحكم الكفاءات حقًا. يجب أن يُمنح الناس فرصة ثانية حقيقية، لا سطحية، من خلال إعانات البطالة وإعادة التدريب المدعومة حكوميًا. ومن الواجب ألا يلام الفقراء في البلدان الفقيرة على فقرهم، في حين أن التفسيرات الأكبر تكمن في بؤس أنظمتهم الاقتصادية القومية وفي تنظيم الهجرة عند البلدان الغنية. إن نتاجات السوق ليست ظواهر «طبيعية». ومن الممكن تغييرها.

* * *

خامسًا: **نحتاج إلى أخذ «صنع الأشياء» المادية بجدية أكبر**. فاقتصاد المعرفة ما بعد الصناعي أسطورة. والقطاع التصنيعي يظل حيويًا.

وفي الولايات المتحدة والمملكة المتحدة بالذات، ولكن في بلدان أخرى كثيرة أيضًا، عُومل الأفول الصناعي في العقود القليلة الماضية باعتباره تمثيلًا لحتمية العصر ما بعد الصناعي، إن لم يرحَّب به صراحة كعلامة على النجاح ما بعد الصناعي.

ولكننا كائنات مادية ولا نستطيع العيش على الأفكار، مهما بدا اقتصاد المعرفة عظيمًا. وعلاوة على ذلك، فقد عشنا دائمًا في اقتصاد معرفة، بمعنى أن التمكن من

معرفة أرقى، لا الطبيعة المادية للأنشطة، هو الذي كان يحسم في النهاية أي البلدان غني أو فقير. وفي حقيقة الأمر، لا تزال معظم المجتمعات تصنع مزيدًا ومزيدًا من الأشياء. لقد أصبح من يصنعون الأشياء أكثر إنتاجية بكثير إلى حد أن الأشياء أصبحت أرخص، بالمعنى النسبي، من الخدمات، وهذا هو السبب الرئيسي في اعتقادنا أننا لا نستهلك أشياء بالكثرة السابقة.

ما لم تكن في ملاذ ضرائبي صغير (وهي صفة سيكون الاحتفاظ بها أصعب وأصعب، في أعقاب أزمة ٢٠٠٨)، من قبيل لوكسمبورج وموناكو، أو بلد صغير يعوم على النفط، مثل بروناي أو الكويت، يتعين على بلدك أن يصبح أفضل في صنع الأشياء لكي يرفع مستوى معيشته. إن سويسرا وسنغافورة، اللتين كثيرًا ما تسوَّقان كقصص نجاح ما بعد صناعية، هما في الحقيقة اثنان من البلدان الصناعية الأكثر تصنيعًا في العالم. وعلاوة على ذلك، فأغلب الخدمات عالية القيمة معتمدة (بل معتمدة بطفيلية أحيانًا) على القطاع التصنيعي (مثلًا: الماليات، الاستشارة الفنية). والخدمات ليست قابلة للتجارة جدًّا، لذا فإن قطاعًا خدميًّا كبيرًا يجعل موقف ميزان مدفوعاتك أكثر هشاشة ونموك الاقتصادي بالتالي أصعب استدامة.

كما أن أسطورة اقتصاد المعرفة ما بعد الصناعي ضللت استثماراتنا. فقد شجعت التأكيد المفرط، مثلًا، على التعليم بشكله الرسمي، الذي يتبين أن تحديد أثره على النمو الاقتصادي معقد وغير يقيني بدرجة عالية، وعلى انتشار الإنترنت، وآثاره على الإنتاجية في الواقع متواضعة إلى حد كبير.

هناك حاجة إلى تشجيع الاستثمار في الأشياء «المملة» كالآلات والبنية التحتية وتدريب العمال من خلال تغييرات ملائمة في القواعد الضريبية (مثلًا: الخفض المتسارع لقيمة الآلات)، أو الدعوم (مثلًا: تدريب العمال)، أو الاستثمار العام (مثلًا: إعادة التوجه إلى تطوير البنية التحتية). والسياسة الصناعية في حاجة إلى إعادة تصميمها للارتقاء بالقطاعات التصنيعية الحيوية التي يتسع أفق نمو إنتاجيتها.

* * *

**سادسًا: نحن في حاجة إلى إقامة توازن أفضل بين الماليات والأنشطة «الحقيقية».**

يتعذر وجود اقتصاد حديث منتِج من دون قطاع مالي معافًى. فالماليات، من بين أشياء أخرى، تلعب دورًا حاسمًا في حل التباين بين فعل الاستثمار وطرح ثماره. وعن طريق «تسييل» الأصول المادية التي يتعذر تغيير خصائصها بسرعة، تساعدنا الماليات أيضًا على إعادة رصد مواردنا بسرعة.

غير أن الماليات، في العقود الثلاثة الماضية، أصبحت هي «الذيل الذي يهز الكلب» لا العكس كما يقول المثل. لقد جعلت اللبْرَلة المالية حركة المال أسهل، حتى عبر الحدود القومية، مما يسمح للمستثمرين الماليين بأن يصبحوا أكثر تعجُّلًا للنتائج الفورية. وكتبعة من تبعات ذلك، أُجبرت الشركات والحكومات معًا على تنفيذ سياسات تنتج أرباحًا سريعة، بغض النظر عن ترتباتها طويلة المدى. لقد اصطنع المستثمرون الماليون من تعاظم حراكهم ورقة مساومة في استخلاص حصة أكبر من الدخل القومي. كما أن حركة الماليات الأسهل أسفرت عن تزعزُع مالي أكبر وانعدام أمن وظيفي أعظم (وهو المطلوب لجلب أرباح سريعة).

هناك حاجة لإبطاء الماليات. ليس لإعادتنا إلى أيام الزج بالمدينين في السجن، وتمويل الورش الصغيرة من المدخرات الشخصية. ولكننا ما لم نقلل بدرجة هائلة من فجوة السرعة بين الماليات والاقتصاد الحقيقي، فلن نشجع الاستثمار طويل المدى والنمو الحقيقي، لأن الاستثمارات المنتجة كثيرًا ما تستغرق وقتًا طويلًا لتطرح ثمارها. استغرق الأمر من اليابان أربعين سنة من الحماية والدعوم الحكومية قبل أن يتسنى لصناعة المَرْكَبات فيها أن تحقق نجاحًا دوليًّا، حتى في الجانب الأرخص من السوق. استغرق الأمر من «نوكيا» سبعة عشر عامًا قبل أن تجني أي أرباح في تجارة الإلكترونيات، وهي أحد متصدريها العالميين اليوم. غير أن العالم، بعد تزايد درجة تخفيف الضوابط المالية، أخذ يعمل في حدود آفاق زمنية أضيق بصورة متزايدة.

إن ضرائب التعامل المالي وفرض القيود على حركة رأس المال العابرة للحدود (على الأخص انتقالاته إلى داخل البلدان النامية وخارجها)، وفرض قيود أكبر على الاندماجات والاستحواذات هي بعض التدابير التي سوف تبطئ المال ليبلغ السرعة التي يفيد عندها الاقتصاد الحقيقي، بدلًا من أن يضعفه أو حتى يحيده عن مساره.

* * *

**سابعًا: هناك حاجة إلى أن تكون الحكومات أكبر وأنشط.**

في العقود الثلاثة الماضية، قال لنا أيديولوجيو حرية السوق على الدوام إن الحكومة جزء من المشكلة، وليست حلًا لأدواء مجتمعنا. صحيح أن هناك حالات لفشل الحكومة - وحالات مشهودة أحيانًا - لكن الأسواق والشركات تفشل أيضًا. وهناك، وهذا أهم، أمثلة كثيرة على النجاح الحكومي المبهر. هناك حاجة لإعادة تقييم شاملة لدور الحكومة.

لا يتعلق هذا الأمر فقط بإدارة الأزمات، وهذا أمر جلي منذ عام ٢٠٠٨، حتى في اقتصادات حرية السوق الصريحة كالولايات المتحدة. فهو يتعلق أكثر بخلق مجتمع رخاء وتكافؤ واستقرار. وعلى الرغم من حدوده، وعلى الرغم من المحاولات العديدة لإضعافه، يمثل الحكم الديمقراطي، حتى الآن على الأقل، القاطرة المثلى لدينا لمصالحة المطالب المتعارضة في مجتمعنا، والأهم من ذلك، لتحسين رفاهنا الجَماعي. وعندما نتأمل كيف يمكننا تحقيق أقصى استفادة من الحكومة، فنحن في حاجة إلى التخلي عن بعض «المقايضات» السائدة التي يلوكها اقتصاديو حرية السوق.

لقد قيل لنا إن حكومة كبيرة، تحصِّل ضرائب دخل مرتفعة من الأثرياء وتعيد توزيعها على الفقراء، ضارة بالنمو، إذ تثبط خلق الثروة من جانب الأغنياء وتصيب الطبقات الدنيا بالكسل. ولكن، لو كان الاكتفاء بحكومة صغيرة لخير النمو الاقتصادي، لكان يفترض بأداء بلدان نامية كثيرة ذات حكومات من هذا النوع أن يكون جيدًا. ومن البيِّن أن الحال ليس كذلك. وفي الوقت نفسه، فالأمثلة الإسكندنافية، حيث تجاورت دولة رفاه كبيرة مع أداء نمو جيد (أو حتى شجعته)، عليها أن تكشف محدودية الاعتقاد بأن الحكومات الأصغر أفضل دائمًا للنمو.

أخبرنا اقتصاديو حرية السوق كذلك أن الحكومات النشطة (أو المتدخِّلة، بتعبيرهم) ضارة بالنمو الاقتصادي. ولكن، وعلى عكس التصور الشائع، بلدان اليوم الغنية كلها تقريبًا استخدمت التدخل الحكومي لتغتني (إذا كنت ما زلت غير مقتنع بهذه الفكرة، انظر كتابي السابق «السامريون الطالحون»). يمكن للتدخل الحكومي، إذا كان مصممًا ومنفذًا بشكل لائق، أن يزيد الدينامية الاقتصادية عن طريق تعزيز عرض المدخلات التي لا تجيد الأسواق عرضها (مثلًا: البحث والتطوير، تدريب العمال)، وتَشارُك المخاطرة في المشاريع ذات العوائد الاجتماعية العالية ولكن ذات العوائد الخاصة المتدنية، وفي

البلدان النامية، توفير المساحة التي يمكن فيها للمؤسسات التجارية الوليدة في الصناعات «الطفلة» أن تطور قدراتها الإنتاجية.

نحن في حاجة للتفكير بشكل أكثر إبداعية في الطرق التي تصبح بها الحكومة عنصرًا جوهريًا في نظام اقتصادي به دينامية أكثر واستقرار أكبر ومستويات من الإنصاف مقبولة أكثر. ويعني هذا بناء دولة رفاه أفضل، ونظام ضوابط أفضل (على الأخص للماليات) وسياسة صناعية أفضل.

* * *

**ثامنًا: النظام الاقتصادي العالمي في حاجة إلى «محاباة» البلدان النامية.**

في الواقع، وبسبب القيود التي تفرضها الكوابح الديمقراطية، وجد المدافعون عن حرية السوق في البلدان الغنية صعوبة في تنفيذ إصلاح مكتمل الأركان آخذ بحرية السوق. بل إن «مارجاريت ثاتشر» وجدت استحالة في دراسة تفكيك «خدمة الصحة القومية». ونتيجة لذلك، كانت البلدان النامية في الواقع هي حقول التجارب الرئيسية لسياسة حرية السوق.

لقد أُجبرت بلدان أفقر كثيرة، على الأخص في أفريقيا وأمريكا اللاتينية، على تبني سياسات حرية السوق في سبيل اقتراض المال من المنظمات المالية الدولية المحبة لحرية السوق (مثل «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي»)، وحكومات البلدان الغنية (والتي أيضًا تسيطر في النهاية على «صندوق النقد الدولي» و«البنك الدولي»). وكان ضعف ديمقراطيات البلدان النامية يعني إمكانية تنفيذ سياسات حرية السوق فيها بجرأة أكبر، حتى لو أضرَّت أناسًا كثيرين. هذه هي قمة المفارقات الساخرة جميعًا ـ فمن كانوا في حاجة إلى أكبر المساعدة كانوا أكبر المتضررين. وكان ما قوَّى هذه النزعة تشديد القواعد العالمية عبر العقدين الماضيين والتي تحكم ما يجوز للحكومات فعله لحماية اقتصاداتها وتطويرها (وهي ضرورية أكثر في البلدان الفقيرة) من خلال تأسيس و/ أو تقوية المنظمات من قبيل «منظمة التجارة العالمية» و«بنك التسويات الدولية»، وشتى اتفاقات الاستثمار وحرية التجارة الثنائية والإقليمية. وكانت النتيجة تنفيذًا أكثر شمولًا بكثير لسياسات حرية السوق وأداء أسوأ بكثير من حيث النمو والاستقرار والتفاوت مما في البلدان المتطورة.

إن النظام الاقتصادي العالمي في حاجة إلى ترميمه بالكامل من أجل توفير «مساحة للسياسات» أوسع للبلدان النامية تسعى فيها إلى رسم سياسات أنسب لها (تتمتع البلدان الغنية بمساحة أوسع بكثير لتحريف القواعد الدولية، أو حتى تجاهلها). وتحتاج البلدان النامية إلى نظام حكم أكثر إباحة لاستخدام سياسة الحماية وضبط الاستثمار الأجنبي وتطبيق حقوق الملكية الفكرية، بين أشياء أخرى. وهذه سياسات استخدمتها في الواقع البلدان الغنية عندما كانت هي نفسها بلدانًا نامية. يتطلب كل هذا إصلاحًا لـ«منظمة التجارة العالمية»، وإلغاء و/ أو إصلاح الاتفاقات التجارية والاستثمارية الثنائية القائمة بين البلدان الغنية والفقيرة، وتغييرات في شروط السياسات الملحقة بالقروض المأخوذة من المنظمات المالية الدولية وبالمعونة الأجنبية القادمة من البلدان الغنية.

وبالطبع فإن هذه أمور «تحابي» البلدان النامية، كما سيحاجج بعض البلدان الغنية. غير أن البلدان النامية تعاني بالفعل من مظالم كثيرة جدًّا في النظام الدولي، إلى حد يجعلها تحتاج هذه الفُسحة ليكون لديها أمل في المواكبة.

* * *

هذه المبادئ الثمانية كلها تخالف مباشرة الحكمة الاقتصادية المستقرة في العقود الثلاثة الماضية. ولعل هذا سيصيب بعض القراء بعدم الارتياح. ولكن ما لم نتخلَّ الآن عن المبادئ التي خذلتنا وتستمر في إعاقة تقدمنا، سنواجه كوارث مشابهة في طريقنا. ولن نكون قد فعلنا شيئًا في تخفيف ظروف المليارات ممن يعانون الفقر وانعدام الأمن، على الأخص في البلدان النامية، ولكن ليس فيها على وجه الحصر. لقد حان الوقت لكي نصاب بعدم الارتياح.

# الهوامش

## الحقيقة ١

(١) عن التعريفة الجمركية (التي تعيق حرية التجارة في البضائع) كقضية أخرى مهمة في التمهيد للحرب الأهلية الأمريكية، انظر كتابي السابق والمراجع الواردة فيه:

*Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London, 2002), pp. 24–8.

(«ركل السلم بعيدًا: إستراتيجيات التنمية والتطور قديمًا وحديثًا»، ترجمة: سجيني دولارماني، عمر الرفاعي، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، ٢٠٠٧).

## الحقيقة ٢

(١) A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Clarendon Press, Oxford, 1976), p. 741.

(٢) N. Rosenberg and L. Birdzell, *How the West Grew Rich* (IB Tauris & Co., London, 1986), p. 200.

(٣) A. Glyn, *Capitalism Unleashed – Finance, Globalisation, and Welfare* (Oxford University Press, Oxford, 2004), p. 7, fig. 1.3.

(٤) J. G. Palma, "The revenge of the market on the rentiers – Why neoliberal reports on the end of history turned out to be premature", *Cambridge Journal of Economics*, 2009, vol. 33, no. 4, p. 851, fig. 12.

(٥) W. Lazonick and M. O'Sullivan, "Maximising shareholder value: A new ideology for corporate governance", *Economy and Society*, 2000, vol. 29, no. 1, W. Lazonick, "The buyback boondoggle", *Business Week*, 24 August 2009.

(٦) Lazonick, op. cit.

## الحقيقة ٤

(١) R. Sarti, "Domestic service: Past and present in Southern and Northern Europe", *Gender and History*, 2006, vol. 18, no. 2, p. 223, table 1.

(٢) نقلًا عن:

J. Greenwood, A. Seshadri and M. Yorukoglu, "Engines of liberation", *Review of Economic Studies*, 2005, vol. 72, p. 112.

(٣) C. Goldin, "The quiet revolution that transformed women's employment, education, and family", *American Economic Review*, 2006, vol. 96, no. 2, p. 4, fig. 1.

(٤) I. Rubinow, "The problem of domestic service", Journal of Political Economy, 1906, vol. 14, no. 8, p. 505.

(٥) الكتاب المقصود هو:

H.-J. Chang and I. Grabel, Reclaiming Development – An Alternative Economic Policy Manual (Zed Press, London, 2004).

(٦) K. Ohmae, The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy (Harper & Row, New York, 1990).

## الحقيقة ٥

(١) يمكنك أن تجد ملخصًا مُيسرًا للتراث الأكاديمي حول تعقد الدوافع البشرية في كتاب:

B. Frey, *Not Just for the Money – Economic Theory of Personal Motivation* (Edward Elgar, Cheltenham, 1997).

(٢) هذا المثال تطوير للمثال الذي استخدمه:

K. Basu, "On why we do not try to walk off without paying after a taxi-ride", Economic and Political Weekly, 1983, no. 48.

## الحقيقة ٦

(١) S. Fischer, "Maintaining price stability", *Finance and Development*, December 1996.

(٢) تخلص دراسة أجراها «روبرت بارو»، وهو من اقتصاديي حرية السوق البارزين، إلى أن التضخم المعتدل (١٠–٢٠ في المائة) له آثار سلبية منخفضة على النمو، وأن التضخم دون ١٠ في المائة ليس له أثر على الإطلاق. انظر:

R. Barro, "Inflation and growth", *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, 1996, vol. 78, no. 3.

وتقدر دراسة أجراها «مايكل سارل»، وهو اقتصادي بـ«صندوق النقد الدولي»، أن التضخم دون ٨ في المائة له أثر ضئيل على النمو - وفي أي حال من الأحوال، كما يوضح، فالعلاقة إيجابية تحت هذا المستوى - أي أن التضخم يساعد النمو، ولا يعوقه. انظر:

M. Sarel, "Non-linear effects of inflation on economic growth", *IMF Staff Papers*, 1996, vol. 43, March.

(٣) انظر:

M. Bruno, "Does inflation really lower growth?", *Finance and Development*, 1995, vol. 32, pp. 35–8; M. Bruno and W. Easterly, "Inflation and growth: In search of a stable relationship", *Review of Federal Reserve Bank of St Louis*, 1996, vol. 78, no. 3.

(٤) في عقد ١٩٦٠، كان معدل تضخم كوريا أعلى بكثير من معدل خمسة بلدان لاتينية أمريكية (فنزويلا، وبوليفيا، والمكسيك، وبيرو، وكولومبيا)، ولم يكن أقل كثيرًا من معدل الأرجنتين. وفي عقد ١٩٧٠، كان معدل التضخم الكوري أعلى مما في فنزويلا والإكوادور والمكسيك، ولم يكن أقل كثيرًا من معدلي كولومبيا وبوليفيا. هذه المعلومات مصدرها:

A. Singh, "How did East Asia grow so fast? – Slow progress towards an analytical consensus", 1995, UNCTAD Discussion Paper, no. 97, table 8.

(٥) هناك طرق عديدة لحساب معدلات الربح، لكن المفهوم الملائم هنا هو العوائد على الأصول. ووفقًا لمقال:

S. Claessens, S. Djankov and L. Lang, "Corporate growth, financing, and risks in the decades before East Asia's financial crisis", 1998, Policy Research Working Paper, no. 2017, World Bank, Washington, DC, fig. 1

تراوحت عوائد الأصول في ستة وأربعين من البلدان المتطورة والنامية خلال سنوات ١٩٨٨-١٩٩٦ بين ٣,٣ في المائة (النمسا) و٩,٨ في المائة (تايلاند). وتراوحت النسبة بين ٤ في المائة و٧ في المائة في أربعين من البلدان الستة والأربعين، وكانت دون ٤ في المائة في ثلاثة بلدان وفوق ٧ في المائة في ثلاثة بلدان. وتقدر دراسة أخرى أجراها «البنك الدولي» معدل الربح المتوسط للمؤسسات غير المالية في اقتصادات «السوق البازغة» (البلدان متوسطة الدخل) خلال عقد ١٩٩٠ (١٩٩٢-٢٠٠١) بمستوى أقل حتى من ذلك يبلغ ٣,١ في المائة (صافي الدخل/ الأصول). انظر:

S. Mohapatra, D. Ratha and P. Suttle, "Corporate financing patterns and performance in emerging markets", mimeo., March 2003,World Bank, Washington, DC.

(٦) C. Reinhart and K. Rogoff, *This Time is Different* (Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2008), p. 252, fig. 16.1.

## الحقيقة ٧

(١) حول رؤى «لنكولن» الحمائية، انظر كتابي السابق والمراجع الواردة فيه:

*Kicking Away the Ladder* (Anthem Press, London, 2002), pp. 27–8

(«ركل السلم بعيدًا: إستراتيجيات التنمية والتطور قديمًا وحديثًا»، ترجمة: سجيني دولارماني، عمر الرفاعي، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، ٢٠٠٧).

(٢) تروى هذه القصة بتفصيل أكبر في كتابيَّ السابقين: كتاب «ركل السلم بعيدًا» أفرودة أكاديمية - ولكنها ليست صعبة القراءة بأي حال من الأحول - مثقلة بالمراجع والهوامش، تركز بالأخص على السياسة التجارية، ويغطي كتاب «السامريون الطالحون» طائفة أوسع من مجالات السياسات، وهو مكتوب بأسلوب أيسر للقارئ:

*Bad Samaritans* (Random House, London, 2007, and Bloomsbury USA, New York, 2008).

## الحقيقة ٨

(١) للاطلاع على مزيد من الأدلة، انظر كتابي الأخير:

*Bad Samaritans* (Random House, London, 2007, and Bloomsbury USA, New York, 2008), ch. 4, "The Finn and the Elephant"

وانظر أيضًا:

R. Kozul-Wright and P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism* (Zed Books, London, 2007), ch. 4.

## الحقيقة ٩

(١) K. Coutts, A. Glyn and B. Rowthorn, "Structural change under New Labour", *Cambridge Journal of Economics*, 2007, vol. 31, no. 5.

(٢) المصطلح مستعار من تقرير لعام ٢٠٠٨ صادر عن «وزارة الأعمال والمشاريع الاستثمارية والإصلاح التنظيمي» في الحكومة البريطانية:

*Globalisation and the Changing UK Economy* (2008).

(٣) B. Alford, "De-industrialisation", *ReFRESH*, Autumn 1997, p. 6, table 1.

(٤) B. Rowthorn and K. Coutts, "De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies", *Cambridge Journal of Economics*, 2004, vol. 28, no. 5.

## الحقيقة ١٠

(١) T. Gylfason, "Why Europe works less and grows taller", *Challenge*, 2007, January/February.

## الحقيقة ١١

(١) P. Collier and J. Gunning, "Why has Africa grown slowly?", *Journal of Economic Perspectives*, 1999, vol. 13, no. 3, p. 4.

(٢) يكتب «دانييل إيتونجا-مانجويل»، وهو مهندس وكاتب كاميروني، ملاحظًا: «إن الأفريقي، مغروسًا في ثقافة أسلافه، شديد الاقتناع بأن الماضي لا يمكن إلا أن يكرر نفسه، إلى حد أنه لا يقلق بشأن المستقبل إلا قلقًا سطحيًا. غير أنه، من دون تصور دينامي للمستقبل، ليس هناك تخطيط، ولا استشراف، ولا تصور للسيناريوهات. بعبارة أخرى، ليست هناك سياسة للتأثير على مجرى الأحداث» (صفحة ٦٩). وهو يستطرد قائلًا إن «المجتمعات الأفريقية تشبه فريق كرة قدم لن يمرر فيها لاعب الكرة إلى آخر خوفًا من أن يحرز الأخير هدفًا، وذلك نتيجة للخصومات الشخصية والافتقار إلى روح الفريق» (صفحة ٧٥).
D. Etounga-Manguelle, "Does Africa need a cultural adjustment program?" in L. Harrison and S. Huntington (eds.), Culture Matters – How Values Shape Human Progress (Basic Books, New York, 2000).

(٣) وفقًا لـ«فيبر»، في عام ١٨٦٣، كان حوالي ربع سكان فرنسا لا يتحدثون الفرنسية. وفي السنة نفسها، كان ١١ في المائة من أطفال المدارس المتراوحة أعمارهم بين السابعة والثالثة عشرة لا يتحدثون الفرنسية على الإطلاق، بينما كان ٣٧ في المائة آخرون يتحدثونها أو يفهمونها ولكنهم لا يستطيعون كتابتها:
E. Weber, Peasants into Frenchmen – The Modernisation of Rural France, 1870-1914 (Stanford University Press, Stanford, 1976), p. 67.

(٤) انظر:
H-J. Chang, "Under-explored treasure troves of development lessons – lessons from the histories of small rich European countries (SRECs)" in M. Kremer, P. van Lieshoust and R. Went (eds.), *Doing Good or Doing Better – Development Policies in a Globalising World* (Amsterdam University Press, Amsterdam, 2009)

وأيضًا:
H-J. Chang, "Economic history of the developed world: Lessons for Africa"
وهي محاضرة ألقيت ضمن «برنامج المتحدثين البارزين» التابع لـ«بنك التنمية الأفريقي»، في ٢٦ فبراير ٢٠٠٩. يمكن تحميلها من الرابط:
http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/ChangAfDBlecturetext.pdf

(٥) انظر:
H-J. Chang, "How important were the "initial conditions" for economic development – East Asia vs. Sub-Saharan Africa" (ch. 4) in H-J. Chang, *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, London, 2006).

(٦) للاطلاع على مقارنة بين جودة المؤسسات في بلدان اليوم الغنية عندما بلغت مستويات مماثلة من التطور وتلك التي نجدها في بلدان اليوم النامية، انظر:
H-J. Chang, Kicking Away the Ladder (Anthem Press, London, 2002), ch. 3.

(«ركل السلم بعيدًا: إستراتيجيات التنمية والتطور قديمًا وحديثًا»، ترجمة: سجيني دولارماني، عمر الرفاعي، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، ٢٠٠٧).

## الحقيقة ١٢

(١) للاطلاع على شرح ونقد ميسر لنظرية الميزة المقارنة، انظر:

"My six-year-old son should get a job", ch. 3, in H-J. Chang, *Bad Samaritans* (Random House, London, 2007, and Bloomsbury USA, New York, 2008).

(٢) يمكن الحصول على مزيد من التفاصيل من كتابيَّ السابقين: «ركل السلم بعيدًا» و«السامريون الطالحون».

## الحقيقة ١٣

(١) البلدان الستة عشر التي ازداد فيها التفاوت هي، بترتيب تفاوت المداخيل تنازليًّا حتى عام ٢٠٠٠: الولايات المتحدة، وكوريا الجنوبية، والمملكة المتحدة، وإسرائيل، وإسبانيا، وإيطاليا، وهولندا، واليابان، وأستراليا، وكندا، والسويد، والنرويج، وبلجيكا، وفنلندا، ولوكسمبورج، والنمسا. والبلدان الأربعة التي تراجع فيها تفاوت المداخيل هي ألمانيا وسويسرا وفرنسا والدنمارك.

(٢) L. Mishel, J. Bernstein and H. Shierholz, *The State of Working America*, 2008/9 (Economic Policy Institute, Washington, DC, 2009), p. 26, table 3.

(٣) وفقًا لـ«منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية»، كان لدى الولايات المتحدة، بحلول منتصف عقد ٢٠٠٠، قبل الضرائب والتحويلات، مُعامِل «جيني» (مقياس تفاوت المداخيل، حيث يمثل الصفر التكافؤ المطلق والواحد التفاوت المطلق) يبلغ ٠,٤٦. وكانت الأرقام الأخرى ٠,٥١ بالنسبة إلى ألمانيا، و٠,٤٩ بالنسبة إلى بلجيكا، و٠,٤٤ بالنسبة إلى اليابان، و٠,٤٣ بالنسبة إلى السويد، و٠,٤٢ بالنسبة إلى هولندا.

## الحقيقة ١٤

(١) L. Mishel, J. Bernstein and H. Shierholz, *The State of Working America, 2008/9* (Economic Policy Institute, Washington, DC, 2009), table 3.2.

(٢) Ibid., table 3.1.

(٣) "Should Congress put a cap on executive pay?", *New York Times*, 3 January 2009.

(٤) Mishel et al., op. cit., table 3.A.

البلدان الثلاثة عشر هي: أستراليا، وبلجيكا، وكندا، وفرنسا، وألمانيا، وإيطاليا، واليابان، وهولندا، ونيوزيلندا، وإسبانيا، والسويد، وسويسرا، والمملكة المتحدة.

(٥) Ibid., table 3.A2.

(٦) L. A. Bebchuk and J. M. Fried, "Executive compensation as an agency problem", *Journal of Economic Perspectives*, 2003, vol. 17, no. 3, p. 81.

## الحقيقة ١٥

(١) OECD, "Is informal normal? – Towards more and better jobs in developing countries", 2009.

(٢) D. Roodman and J. Morduch, "The impact of microcredit on the poor in Bangladesh: Revisiting the evidence", 2009, working paper, no. 174, Center for Global Development, Washington, DC.

(٣) M. Bateman, *Why Doesn't Microfinance Work?* (Zed Books, London, 2010).

## الحقيقة ١٦

(١) Mansion House speech, 19 June 2009.

(٢) للاطلاع على عرض آسِر ومُيسر جدًّا للأبحاث المجراة على الجانب غير العقلاني من الطبيعة البشرية، انظر:

P. Ubel, *Free Market Madness: Why Human Nature is at Odds with Economics – and Why it Matters* (Harvard Business School Press, Boston, 2009).

## الحقيقة ١٧

(١) J. Samoff, "Education for all in Africa: Still a distant dream" in R. Arnove and C. Torres (eds.), *Comparative Education – The Dialectic of the Global and the Local* (Rowman and Littlefield Publishers Inc., Lanham, Maryland, 2007), p. 361, table 16.3.

(٢) L. Pritchett, "Where has all the education gone?", *The World Bank Economic Review*, 2001, vol. 13, no. 3.

(٣) A. Wolf, *Does Education Matter?* (Penguin Books, London, 2002), p. 42.

(٤) في الصف الثامن، لحقت الولايات المتحدة بلتوانيا، ولكنها ظلت متأخرة عن روسيا والمجر. أما نقاط تلاميذ الصف الرابع في المجر ونقاط تلاميذ الصف الثامن في لاتفيا وكازاخستان فغير متاحة.

(٥) البلدان الأوروبية الأخرى هي، بترتيب مراكزها في الاختبار: ألمانيا، والدنمارك، وإيطاليا، والنمسا، والسويد، وأسكتلندا، والنرويج. انظر موقع «المركز القومي للإحصاءات التعليمية» التابع لـ«معهد العلوم التربوية بوزارة التعليم الأمريكية»:

http://nces.ed.gov/timss/table07_1.asp

(٦) البلدان الغنية الأخرى هي، بترتيب مراكزها في الاختبار: اليابان، وإنجلترا، والولايات المتحدة، وأستراليا، والسويد، وأسكتلندا، وإيطاليا. انظر الموقع السابق.

(٧) كان المؤلَّفان الأشد تأثيرًا ضمن أعمال هذه المدرسة الفكرية هما:

H. Braveman, *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century* (Monthly Review Press, New York, 1974);

Stephen Marglin, "What do bosses do?", *The Review of Radical Political Economy*, 1974, and 1975.

(٨) Wolf, op. cit., p. 264.

(٩) عن قضية الفرز وغيرها من الملاحظات المتبصرة حول دور التعليم في التطور الاقتصادي، انظر:

Wolf, op. cit.

## الحقيقة ١٨

(١) R. Blackburn, "Finance and the fourth dimension", *New Left Review*, May/June 2006, p. 44.

## الحقيقة ١٩

(١) بلغ نصيب الحكومة الفدرالية من إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير في الولايات المتحدة ٦ , ٥٣ في المائة في عام ١٩٥٣، و٨ , ٥٦ في المائة في عام ١٩٥٥، و٦ , ٦٤ في المائة في عام ١٩٦٠، و٩ , ٦٤ في المائة في عام ١٩٦٥، و١ , ٥٧ في المائة في عام ١٩٧٠، و٧ , ٥١ في المائة في عام ١٩٧٥، و٢ , ٤٧ في المائة في عام ١٩٨٠، و٩ , ٤٧ في المائة في عام ١٩٨٥، و٣ , ٤٧ في المائة في عام ١٩٨٩ (تقديرات). انظر:

D. Mowery and N. Rosenberg, "The U.S. National Innovation System" in R. Nelson (ed.), *National Innovation Systems* (Oxford University Press, New York and Oxford, 1993), p. 41, table 2.3.

(٢) H. Simon, "Organizations and markets", *Journal of Economic Perspectives*, 1991, vol. 5, no. 2, p. 27.

### الحقيقة ٢٠

(١) حول عدم تمثيل الثقافة الكونفوشية سببًا في التطور الاقتصادي الشرق آسيوي، انظر:
"Lazy Japanese and thieving Germans", ch. 9, in H-J. Chang, *Bad Samaritans* (Random House, London, 2007, and Bloomsbury USA, New York, 2008).

(٢) M. Jäntti et al., "American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earnings mobility in the Nordic countries, the United Kingdom and the United States", The Warwick Economic Research Paper Series, Department of Economics, University of Warwick, October 2005.

### الحقيقة ٢١

(١) «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» هي نادي البلدان الغنية، وتضم عديدًا من بلدان أعضاء قد يكون وصفها بأنها «غنية» مطروحًا للنقاش كالبرتغال وكوريا وجمهورية التشيك والمجر وجمهورية سلوفاكيا وبولندا والمكسيك وتركيا (بالترتيب التنازلي من حيث دخل الفرد). من بين هذه البلدان، فإن البرتغال وكوريا هما الأغنى، ويبلغ دخل الفرد فيهما حوالي ١٨,٠٠٠ دولار (عام ٢٠٠٦)، وتركيا هي الأفقر، ويبلغ دخل الفرد فيها ٥٤٠٠ دولار (عام ٢٠٠٦). البلد العضو في «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» التالي في الفقر بعد البرتغال وكوريا هي اليونان، بدخل للفرد يزيد على ٢٤,٠٠٠ دولار. في عام ٢٠٠٣ (آخر سنة يتوافر لدى «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» بيانات تخصها)، مثَّل الإنفاق الاجتماعي العام ٥,٧ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في كوريا. وكانت البلد الأعلى هي السويد، بنسبة تبلغ ٣١,٣ في المائة. وكان متوسط «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» هو ٢٠,٧ في المائة. انظر:

*OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics.*

(٢) في عام ٢٠٠٣ (آخر سنة تتوفر فيها البيانات لدى «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية»)، مثل الإنفاق الاجتماعي العام ١٦,٢ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة، مقارنة بمتوسط «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية» البالغ ٢٠,٧ في المائة، وبمتوسط دول الاتحاد الأوروبي الخمس عشرة (قبل ١ مايو) البالغ ٢٣,٩ في المائة. ومن بين الدول أعضاء «منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية»، كانت كوريا (٥,٧ في المائة) والمكسيك (٦,٨ في المائة) ـ وهما بلدان لا يُعتبران عادة مكتملي التطور ـ فقط لديهما نسبة أقل. المصدر نفسه.

### الحقيقة ٢٢

(١) R. Portes and F. Baldursson, *The Internationalisation of Iceland's Financial Sector* (Iceland Chamber of Commerce, Reykjavik, 2007), p. 6.

(٢) G. Duménil and D. Lévy, "Costs and benefits of neoliberalism: A class analysis", in G. Epstein (ed.), *Financialisation and the World Economy* (Edward Elgar, Cheltenham, 2005).

(٣) J. Crotty, "If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high? – Reflections on the current "golden age" of finance", Working Paper, no. 134, PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, Amherst, April 2007.

(٤) مصدر المعلومات الخاصة بشركة «جنرال إلكتريك» هو:

R. Blackburn, "Finance and the fourth dimension", *New Left Review*, May/June 2006, p. 44.

ويرد تقدير يرفع النسبة لتصل إلى ٥٠ في المائة في:

J. Froud et al., *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers* (Routledge, London, 2006).

مصدر الرقم الخاص بـ«فورد» هو الدراسة الثانية، ومصدر رقم «جنرال موتورز» هو الدراسة الأولى.

(٥) J. G. Palma, "The revenge of the market on the rentiers – Why neoliberal reports of the end of history turned out to be premature", *Cambridge Journal of Economics*, 2009, vol. 33, no. 4.

## الحقيقة ٢٣

(١) سوف يتضاعف دخل الفرد خلال عشر سنوات إذا كان البلد اقتصادًا «إعجازيًّا» ينمو بمعدل ٧ في المائة. وإذا كان اقتصادًا من «العصر الذهبي» ينمو بمعدل ٣,٥ في المائة سنويًّا للفرد، فسيستغرق الأمر حوالي عشرين سنة ليتضاعف دخل الفرد. في تلك السنوات العشرين، سيكون دخل الفرد في الاقتصاد الإعجازي قد تضاعف أربع مرات. وعلى النقيض، فسيستغرق الأمر حوالي سبعين سنة لكي يتضاعف دخل الفرد في اقتصاد «ثورة صناعية»، ينمو بمعدل ١ في المائة من حيث الفرد.

(٢) يمكن تحميل الرسالة من الرابط:

http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabdc0.pdf